Zeitschrift: Hispanica Helvetica

Herausgeber: Sociedad Suiza de Estudios Hispánicos

Band: 26 (2014)

Artikel: "Pa'que veas que te pido perdón en delante toda España" : pragmalingüística y análisis del discurso en los diálogos del talk show televisivo "Diario de Patricia" (2001-2011) : aproximaciones teóricas y análisis

Autor: Danilova, Oxana

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-840901

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 24.11.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

«PA'QUE VEAS QUE TE PIDO PERDÓN EN DELANTE TODA ESPAÑA»

PRAGMALINGÜÍSTICA Y ANÁLISIS DEL DISCURSO EN LOS DIÁLOGOS DEL *TALK SHOW* TELEVISIVO «DIARIO DE PATRICIA» (2001-2011)

APROXIMACIONES TEÓRICAS Y ANÁLISIS



Oxana Danilova

ISPANICA ELVETICA 26



Doctora en letras por la Universidad de Lausana, **Oxana Danilova** ha colaborado como investigadora y docente en las Universidades de Lausana y Neuchâtel. Actualmente, imparte docencia en la Universidad de Basilea.

Sus líneas de investigación se centran principalmente en la pragmática, el análisis del discurso, el lenguaje televisivo y el español coloquial.

«PA'QUE VEAS QUE TE PIDO PERDÓN EN DELANTE TODA ESPAÑA»

PRAGMALINGÜÍSTICA Y ANÁLISIS DEL DISCURSO EN LOS DIÁLOGOS DEL *TALK SHOW* TELEVISIVO «DIARIO DE PATRICIA» (2001-2011)

APROXIMACIONES TEÓRICAS Y ANÁLISIS

Oxana Danilova

ISPANICA ELVETICA 26

Ilustración de la sobrecubierta:
© EPICTURA/STOCKLIB - SARL

© Sociedad Suiza de Estudios Hispánicos, Lausanne, 2014
Oxana Danilova

Distribuidor:
Pórtico Librerías
Muñoz Seca, 6
Zaragoza (España)
distrib@porticolibrerias.es
www.porticolibrerias.es

ISBN: 978-84-7956-138-3
Depósito Legal: Z 1654-2014

Director: Antonio Lara Pozuelo
Co-editoras: Mariela de La Torre & Victoria Béguelin-Argimón
Section d'espagnol
Université de Lausanne
CH-1015 Lausanne

Volumen publicado con la generosa ayuda de
la *Académie suisse des sciences humaines et sociales*
y la *Société Académique Vaudoise*

Soutenu par l'Académie suisse
des sciences humaines et sociales
www.assh.ch

Société Académique *Vaudoise*

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 11
   1.1. El corpus y su interés lingüístico 11
   1.2. Metodología 17
   1.3. Objetivos 19
   1.4. Estructura del trabajo 21

1. EL *TALK SHOW* COMO FORMATO TELEVISIVO 25
   2.1. Orígenes norteamericanos 25
   2.2. América Latina 27
   2.3. Europa y España 27
   2.4. Definición del *talk show* 31
   2.5. Características 33
      2.5.1 Confesión 33
      2.5.2. El lenguaje de proximidad 37
      2.5.3. Televidentes 41
      2.5.4. Temas 42
      2.5.5. Privado / público 43
      2.5.6. Cercanía 44
      2.5.7. Escenario 44
      2.5.8. Ausencia de continuidad 44
      2.5.9. La «autenticidad» de los testimonios 44
   2.6. Los actores 47
      2.6.1. Presentador 47
      2.6.2. Invitados 49
      2.6.3. Público 50
   2.7. *Diario de Patricia* (2001-2011) 51

3. LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA 63
   3.1. John Langshaw Austin (1911-1960) 63
      3.1.1. Locutivo / ilocutivo / perlocutivo 63
      3.1.2. Conclusiones 68
   3.2. John Rogers Searle (1932 -) 68
      3.2.1. Acto ilocutivo y forma lingüística (o acto proposicional) 69
      3.2.2. Clasificación de los actos ilocutivos 70

3.2.3. Condiciones de adecuación de los actos de habla ilocutivos 72
3.2.4. Actos directos e indirectos 73
3.2.5. Conclusiones 77
3.3. Herbert Paul Grice (1913-1988) 77
3.4. Henk Haverkate (1936-2008) 78
3.5. Actos de habla y comunicación 79
3.5.1. Organización secuencial de los actos de habla 81
3.5.2. Actos de habla y relaciones interpersonales 83
3.6. Análisis del corpus: las clases de actos de habla documentadas en *Diario de Patricia* 88
3.6.1. Los actos directivos 88
3.6.2. Actos de habla asertivos 112
3.6.3. Actos compromisivos 119
3.6.4. Actos de habla expresivos 120
3.6.5. Actos de habla declarativos 121
3.7. Observaciones finales 121

4. EXPRESIVIDAD EN *DIARIO DE PATRICIA* 123
4.1. Expresividad: consideraciones teóricas 124
4.1.1. Expresividad como desviación de las normas 124
4.1.2. Expresividad – emotividad 126
4.1.3. Expresividad – intensificación 129
4.1.4. Expresividad – evaluación 131
4.2. Nuestra concepción del fenómeno: propuesta de definición 133
4.3. Teoría de las modalidades y actos de habla expresivos de Searle 133
4.4. Análisis del corpus 137
4.4.1. Recursos léxicos de la expresividad 137
4.4.2. Recursos morfosintácticos de la expresividad 204
4.4.3. Marcadores discursivos que favorecen la expresividad 242
4.4.4. Recursos prosódicos de la expresividad: la entonación o la curva melódica del habla 250
4.5. Observaciones finales 256

5. LA CORTESÍA 259
5.1. Breve panorama de las definiciones 259
5.2. Propuestas teóricas clásicas acerca de la cortesía 261
5.2.1. Las reglas de cortesía de Lakoff (1973) 261

5.2.2. El principio de cortesía de Leech (1983) 262
5.2.3. El Principio de Brown y Levinson (1987) 264
5.2.4. La cortesía verbal según Haverkate (1994) 273
5.3. Posturas teóricas recientes 276
5.4. Cortesía y contexto 280
5.5. Descortesía 280
5.5.1. Definiciones acerca de la noción de descortesía ... 283
5.5.2. Nuestros datos y (des)cortesía 287
5.5.3. Factores que se tienen en cuenta a la hora de adentrarse en el corpus 287
5.6. (Des)cortesía y atenuación 290
5.6.1. Acerca del concepto de atenuación: repaso bibliográfico 290
5.7. Análisis del corpus 299
5.7.1. Actuaciones corteses: cortesía positiva 300
5.7.2. Actuaciones corteses: cortesía negativa 311
5.7.3. Actuaciones descorteses 334
5.8. Observaciones finales 353

6. HERBERT PAUL GRICE (1913-1988): EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN 357
6.1. Elementos fundamentales 358
6.1.1. La máxima de cantidad 359
6.1.2. La máxima de calidad 360
6.1.3. La máxima de relación (o relevancia) 360
6.1.4. La máxima de modalidad 361
6.1.5. Fallos en la observación de las máximas 361
6.1.6. Empleo de las máximas (implicatura conversacional) 363
6.2. Implicaturas 364
6.2.1. Tipos de implicaturas 365
6.3. Críticas a la propuesta de Grice 368
6.4. Análisis del corpus: el Principio de Cooperación y su aplicación al *Diario de Patricia* 371
6.4.1. Máxima de cantidad 372
6.4.2. Máxima de calidad 378
6.4.3. Máxima de relación (o relevancia) 381
6.4.4. Máxima de modo 385
6.4.5. Figuras retóricas 386
6.5. Observaciones finales 388

7. SPERBER Y WILSON: LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA (1986) 391
7.1. Codificación / descodificación 392
7.2. Comunicación ostensivo-inferencial 393
7.3. La inferencia 395
7.4. Entorno cognitivo 397
7.5. La relevancia 397
7.5.1. Efectos contextuales 398
7.5.2. Esfuerzos y beneficios 399
7.6. Comunicación verbal según la TR 400
7.6.1. Explicatura / implicatura 401
7.7. Contexto 403
7.8. Críticas al modelo relevantista 405
7.9. Análisis del corpus 406
7.9.1. La creación del contexto mutuo en *Diario de Patricia* 407
7.9.2. Esfuerzos y beneficios 411
7.9.3. Colaboración / no colaboración 415
7.9.4. Repetición / reformulación 420
7.10. Observaciones finales 426

8. MANIPULACIÓN LINGÜÍSTICA DESDE LA PERSPECTIVA RELEVANTISTA 429
8.1. Características del discurso manipulador 430
8.1.1. Jerarquía 432
8.1.2. Discurso falaz 433
8.1.3. Intereses e intenciones 434
8.1.4. Emociones 437
8.2. Manipulación y comunicación 437
8.3. Análisis del corpus: estrategias de la manipulación y su funcionamiento en *Diario de Patricia* 439
8.4. Observaciones finales 454

9. REPETICIÓN Y REFORMULACIÓN 457
9.1. Breve panorama de las definiciones 458
9.2. Clases de reformulación y de repetición 461
9.3. Criterios para la distinción entre diferentes tipos de repetición y reformulación 465
9.4. Funciones de la repetición y de la reformulación 467
9.5. Tipos y funciones de la repetición y de la reformulación en *Diario de Patricia* 470

9.6. Conceptos de repetición y reformulación que adoptamos para nuestro análisis 472
9.7. Marcadores de reformulación: diferentes definiciones y tipologías 473
9.8. Análisis del corpus 476
9.8.1. Alo-repeticiones y alo-reformulaciones 476
9.8.2. Auto-repeticiones y auto-reformulaciones 494
9.8.3. Recursos formales 505
9.8.4. Reformulación introducida por un marcador de la reformulación 509
9.8.5. Repetición y reformulación como estrategias interactivas en el *talk show* 516
9.9. Observaciones finales 519

10. INTERRUPCIÓN, SOLAPAMIENTO Y ENCABALGAMIENTO 521
10.1. Definición de conceptos. Repaso bibliográfico 522
10.1.1. Clasificaciones 527
10.2. Análisis del corpus 540
10.2.1. Interrupciones corteses 540
10.2.2. Interrupciones descorteses o no colaborativas 552
10.3. Observaciones finales 572

11. CONCLUSIONES 575
11.1. Perspectivas futuras 579

12. BIBLIOGRAFÍA 581

A mis hijos, Maxime y Anthony

1. Introducción

1.1. EL CORPUS Y SU INTERÉS LINGÜÍSTICO

Los *talk shows* se suelen considerar «telebasura» sin ningún interés. No obstante, se trata de discursos de gran relevancia social y el éxito mundial de estos formatos televisivos en la actualidad ha llevado a varios investigadores de diversas áreas a dedicarse a ellos.[1] El interés de los *talk shows* reside en la transformación que se efectúa a partir

---

[1] Algunos de estos estudios son:
- *Psicología*: Desquinabo, N. (2003): «Psy et médias sont-ils compatibles?», *Les dossiers de l'audiovisuel. Les publics et la reconnaissance des genres télévisés: étude en réception des «talk-shows»* 111, septembre.
- *Sociología*: Mehl, D. (2002): «La télévision relationnelle», *Les Cahiers internationaux de sociologie* 112, pp. 63-85 / Macé, E. (2006): *La société et son double: une journée ordinaire de télévision française*, Paris: A. Colin / Bélanger P. (1995): «Les usages de la télévision conjugués au masculin et au féminin. Rapports sociaux de genres et récits de pratiques télévisuelles», *Quaderni* 26, pp. 11-30 / Hahn, A. (1986): «Contribution à la sociologie de la confession et autres formes institutionnalisées d'aveu», *Actes de la recherche en science sociale* 62/1, pp. 54-68.
- *Media y comunicación*: Pujadas, E. (2008): «Formes narratives i nous pactes ficcionals. Redefinició dels límits de la comunicació audiovisual. El cas dels *talk shows* i els *reality-shows*», en *IV Congreso Internacional Comunicación y Realidad*, Barcelona: Universitat Ramon Llull / Terribas, M. y Puig, C. (2001): «La teatralització de l'esfera privada i la hibridació dels gèneres televisius. El cas *Big Brother*», *Formats* 3.
- *Periodismo*: Elías Pérez, C. (2004): *Telebasura y periodismo*, Madrid: Ediciones Libertarias.

de las experiencias de gente *anónima*[2] en un espectáculo televisivo basado en el relato oral de una vivencia, en primera persona, descontextualizado y dirigido por un presentador. Esta reelaboración de la realidad tiene una doble vertiente: por una parte, está apoyada en las narraciones de personas anónimas y, por otra, está construida a partir de unos parámetros dramáticos que pretenden hacerla interesante. En cuanto al proceso de producción, tienen lugar en espacios relativamente modestos cuya estructura repetitiva facilita el establecimiento de rutinas de producción, por lo que las cadenas de televisión suelen (o por lo menos solían) demostrar una inclinación particular hacia este tipo de formatos.

Lingüísticamente, los *talk shows* proporcionan un riquísimo material para el análisis del lenguaje de proximidad televisivo.[3] En esto coincidimos con la opinión de López Serena (2009: 419-420): «El panorama, en este tipo de emisiones, es tan desolador desde el punto de vista de la calidad de los contenidos como halagüeño en relación con el interés del analista de la conversación por disponer con facilidad de muestras de interacciones que reúnan el máximo de parámetros situacionales de la inmediatez comunicativa».

El *talk show* es un acontecimiento comunicativo específico porque presenta marcas de varios géneros discursivos como la entrevista, la conversación familiar, etc. o, lo que es lo mismo, posee un carácter híbrido. Así, el presentador es a la vez el moderador del discurso y su co-constructor. De igual modo que un evento comunicativo formal, los *talk shows* presentan una distribución de roles asimétrica, esto es, el presentador es el entrevistador y los invitados los entrevistados. Los estatutos de los participantes son, por lo tanto, desiguales así como su derecho a tomar la palabra. En cuanto a las estrategias de pregunta / respuesta, comparándolas con las de una entrevista formal en donde se privilegian las preguntas informativas, los *talk shows* prefieren preguntas que piden más bien una toma de posición frente a un punto de vista, acuerdo, desacuerdo, etc. Los relatos se tienen que atener al tema del día; no obstante, se pueden alejar de este si el nuevo tema presenta interés para los televidentes y la presentadora lo permite. Esta combinación de las características

---

2 Por «personas anónimas» entendemos aquí a gente desconocida por el público, por oposición a personalidades famosas y populares como actores, políticos, cantantes, deportistas, etc.

3 Para el concepto de *lenguaje de proximidad*, véase §2.5.2.

del discurso formal con las de una conversación ordinaria hace que el *talk show* manifieste el mencionado carácter híbrido.

Lo que nos interesa particularmente de estos programas es cuáles son y cómo se desarrollan las estrategias pragmáticas utilizadas para la organización y la construcción del discurso en un ámbito mediatizado tan especial.

En esta investigación optamos por un *talk show* español –*Diario de Patricia*– que se emitió en Antena3 de 2001 a 2011. Tal como explicaremos en detalle más adelante (capítulo 2), de entre todos los *talk shows* programados por las cadenas españolas, elegimos este por su gran popularidad.[4] Asimismo, nos interesamos por *Diario de Patricia* (a partir de ahora *DP*) debido a la baja formalidad de su contenido, al empleo de un lenguaje más bien coloquial (en comparación con los *talk shows* políticos, por ejemplo), a la cercanía interpersonal entre los invitados y la presentadora, y a la participación de informantes no acostumbrados a actuar en un contexto mediático. Nos hallamos aquí ante una curiosa paradoja: por un lado, los invitados se encuentran en un plató televisivo y son conscientes del carácter público que adquieren sus narraciones; por otro lado, los presentadores se esmeran en crear un ambiente familiar a fin de que los informantes les confíen parte de su vida en un lenguaje «natural» y espontáneo. Los relatos de los testigos se caracterizan, pues, por la no planificación y la expresividad propia de las conversaciones coloquiales. Los sentimientos y emociones –materia prima de estos espacios– se manifiestan en la construcción de los enunciados y del discurso, en la elección del léxico y en la manera general de emplear la lengua para expresarse.

El atractivo de este trabajo reside en que, en el ámbito hispano, y más particularmente en España, existen relativamente pocos estudios lingüísticos sobre los *talk shows autobiográficos* o *de testimonio* con participación de personas anónimas y, por lo que sabemos, no se ha llevado a cabo ninguno sobre *Diario de Patricia* en particular, pese a su gran repercusión mediática y duración. Las escasas investigaciones similares a la nuestra analizan generalmente solo un aspecto de este género televisual. Así, por ejemplo, Brenes Peña (2011) se dedi-

[4] En un contexto en el que, salvo excepciones, lo habitual es que un programa de entretenimiento no se mantenga en la programación más de un par de temporadas, resulta excepcional que *Diario de Patricia* haya perdurado en antena de manera ininterrumpida durante diez años.

ca al estudio de la descortesía en las tertulias televisivas. Lo que nosotros pretendemos hacer es proponer un análisis pragmático de la interacción en *DP* y las estrategias empleadas (aplicables también a otros formatos parecidos), aunque sin pretensión de exhaustividad. Asimismo, los participantes en las charlas que analiza Brenes Peña son personajes famosos; en cambio, nosotros consideramos las entrevistas con personas desconocidas por el público. Esta diferencia es fundamental dado que el tipo de participantes determina tanto la clase de estrategias pragmáticas utilizadas como las funciones de estas. No es lo mismo entrevistar a un personaje famoso acostumbrado a intervenir en público –generalmente con algún motivo particular como la promoción de una película o de su propia persona simplemente, a menudo con remuneración– que a una persona que no forma parte del mundo mediático y que desconoce las estrategias usadas en televisión.

Forman parte de nuestro corpus las siguientes entrevistas:

1. Eva / Juanjo (no aparecen datos personales en la pantalla), enero de 2005
2. Pepa (58 años, ama de casa, Valencia) / María José (27 años, camarera, Valencia), enero de 2005
3. Jaime (45 años, vendedor, Sevilla) / Isabel (48 años, cuidadora, Sevilla), enero de 2005
4. Sindi / Osvaldo (no aparecen datos personales), 4 de enero de 2005
5. Patricio (64 años, jubilado, Madrid) / Mari Carmen (52 años, ama de casa, Cantabria) / María (52 años, limpiadora, Madrid), 19 de enero de 2005
6. Paco (32 años, reponedor, Madrid) / Ginet (21 años, empleada, Barcelona), 24 de enero de 2005
7. Rosa (desea permanecer anónima, no aparecen datos personales), 24 de enero de 2005
8. Vilma (46 años, ama de casa, Mallorca) / Jose (50 años, recepcionista, Mallorca), 24 de enero de 2005
9. José (32 años, recolector, Jaén) / María (38 años, ama de casa, Bilbao), 24 de enero de 2005
10. Mercedes (34 años, dependienta, Barcelona) / Antonia (65 años, ama de casa, Barcelona), 26 de enero de 2005

11. Lorena / Carlos (no aparecen datos personales), 26 de enero de 2006
12. Desiré (26 años, ama de casa, Madrid) / Raúl (27 años, barrendero, Madrid), 26 de enero de 2005
13. Antonia (23 años, comercial, Elche) / Mari Carmen (58 años, ama de casa, Elche), 26 de enero de 2005
14. Ángela (21 años, peluquera, Madrid) / Ramiro (Madrid, no aparecen datos personales), 15 de noviembre de 2005
15. Daniel (47 años, agricultor, Granada) / Antonia (Granada, no aparecen datos personales), 15 de noviembre de 2005
16. José Manuel (57 años, ganadero, Madrid) / Juani (38 años, operaria, Madrid), 15 de noviembre de 2005
17. Pilar (56 años, ama de casa, Tarragona) / Antonio (68 años), 15 de noviembre de 2005
18. Dolores (42 años, auxiliar de clínica, Málaga) / Marco (20 años, vigilante, Málaga) / Raquel (21 años, estudiante, Jaén), 23 noviembre de 2005

En total son aproximadamente 4h30 de grabación (con una media de 15 minutos por cada entrevista). Se trata de testimonios sobre temas muy variados, tales como problemas sentimentales, búsqueda de personas o de ayuda económica, declaraciones de amor, encuentros entre parientes que nunca se habían visto, etc. La selección se llevó a cabo de manera totalmente aleatoria. De este modo, el material que utilizamos para el análisis es realmente representativo de las estrategias pragmáticas –manipulación verbal, (des)cortesía, reformulación, repetición, interrupción, etc.– empleadas en el programa. Es decir, no elegimos los episodios mencionados en función de las estrategias presentes en ellos, sino que más bien estos nos sirven como muestra del funcionamiento general del formato; así, el reconocimiento de diferentes fenómenos pragmáticos y procedimientos discursivos se hizo a partir del corpus.

La transcripción de estas emisiones se elaboró según el conjunto de convenciones propuesto por el grupo Val.Es.Co. (Briz 2001):

:	Turno de palabra
?:	Locutor no reconocido
§	Sucesión inmediata, sin pausa apreciable, entre emisiones de distintos hablantes

=	Mantenimiento del turno de un participante en un solapamiento
[	Lugar donde se inicia un solapamiento o superposición
]	Final del habla simultánea
-	Reinicios y auto-interrupciones sin pausa
/	Pausa corta, inferior al medio segundo
//	Pausa entre medio segundo y un segundo
///	Pausa de un segundo o más
(5")	Silencio de 5 segundos; se indica el n° de segundos en las pausas de más de un segundo, cuando sea especialmente significativo
↑	Entonación ascendente
↓	Entonación descendente
→	Entonación mantenida o suspendida
PESADO	Pronunciación marcada o enfática (dos o más letras mayúsculas)
(( ))	Fragmento indescifrable
((siempre))	Transcripción dudosa
(en)tonces	Reconstrucción de una unidad léxica que se ha pronunciado incompleta, cuando pueda perturbar la comprensión
°( )°	Fragmento pronunciado con una intensidad baja o próxima al susurro
aaa / nnn	Alargamientos vocálicos / Alargamientos consonánticos
cursivas:	Reproducción e imitación de emisiones. Estilo directo

En la transcripción de nuestro corpus, Pr corresponde a la intervención de Patricia Gaztañaga, la presentadora; las emisiones de los invitados se encabezan con la inicial de sus nombres (A: Antonia, J: José, D: Dolores, etc.)

A la hora de transcribir los datos, no hemos tenido en cuenta las características prosódicas de los intercambios puesto que este aspecto no nos parece relevante para el propósito de la presente investigación. No obstante, en los momentos en los que la entonación cobra especial importancia en cuanto estrategia pragmática determinante para la construcción del discurso o si se lleva a cabo por un hablante con una intención particular, sí destacamos dichos pasajes con letra mayúscula. Así, por ejemplo, los enunciados caracterizados por una entonación marcada adquieren un alcance particular a la hora de

acercarnos al tema de la expresividad. Se trata de un recurso que los hablantes utilizan con distintos objetivos como llamar la atención sobre un elemento discursivo, expresar un sentimiento respecto de lo dicho, etc.; en definitiva, conseguir una cierta reacción en el oyente.

1.2. METODOLOGÍA

Como *DP* representa un formato que crea el espectáculo a través de las palabras, partimos del supuesto de que unas estrategias pragmalingüísticas particulares cumplen el papel fundamental en esta «espectacularización».

Antes de continuar, nos parece imprescindible especificar qué entendemos por *estrategia (pragmalingüística)*. Con este término –*estrategia*– nos referimos a acciones verbales (o conjunto de acciones verbales) llevadas a cabo por el hablante con el objetivo de provocar una reacción particular en el interlocutor. Todas las estrategias empleadas en *DP* forman parte, como mencionábamos, del objetivo global del formato, esto es, el entretenimiento de la audiencia.

A partir del examen del corpus, hemos identificado varias estrategias que contribuyen al desarrollo de la interacción así como a la caracterización del discurso de *DP*. No obstante, no todas ellas se sitúan en un mismo plano: algunas son fenómenos pragmáticos como la (des)cortesía, la manipulación verbal o la expresividad, mientras que otras constituyen procedimientos discursivos, a saber, la repetición, la reformulación, la interrupción o el solapamiento. Cada uno de estos fenómenos (tanto los pragmáticos como los discursivos) cumple determinadas funciones esenciales para la consecución del objetivo general, el espectáculo. Así, veremos, por ejemplo, que la descortesía y la manipulación más que actuar como procedimientos lesivos y agresivos, cumplen un objetivo lúdico en este tipo de programas televisivos; la interrupción y el solapamiento pueden utilizarse tanto con fines colaborativos como su contrario; asimismo, las reformulaciones y las repeticiones se llevan a cabo por los más diversos motivos. Para que sus mensajes resulten más llamativos y expresivos, los hablantes se valen de distintos recursos proporcionados por la lengua a este efecto. Como el programa suele contar con una audiencia masiva cuya atención debe retener, al moderador le es necesario organizar y concentrar las informaciones esenciales y transmi-

tirlas de tal modo que el televidente se interese y decida seguir viendo el programa. Así, para atraer la atención y conseguir ciertos efectos en el receptor del mensaje, se emplea toda una serie de fenómenos pragmáticos y procedimientos discursivos.

Para el estudio de dichas estrategias, hemos adoptado un enfoque pragmático, dado que concebimos la pragmática como una perspectiva de estudio que analiza el lenguaje a modo de fenómeno funcional, cognitivo, social y cultural. La pragmática toma como punto de partida el uso real de la lengua, es decir, los mensajes concretos emitidos por hablantes concretos y dirigidos a un receptor determinado en una situación comunicativa precisa y con la finalidad de conseguir un objetivo particular (Escandell Vidal 1999: 26). Dicho de otro modo, la pragmática lingüística explica el significado de los enunciados en relación con la intención de los interlocutores y con los contextos en los que se emplean. Los hablantes tienen la capacidad de elegir la formulación específica más oportuna para cada momento de la comunicación, lo que demuestra la conciencia que poseen del uso de la lengua, esto es, de su pragmática. El hablante elige aquel enunciado que lleve a su interlocutor a un estado mental acorde con lo que tiene intención de comunicar (Portolés 2004). Así, las cuatro grandes teorías pragmáticas fundadoras –la Teoría de los Actos de Habla, el Principio de Cooperación, la Teoría de la Relevancia y la Teoría de la Cortesía– permiten acercarnos a los diálogos del *talk show –Diario de Patricia–*, explicar el funcionamiento de la interacción y el tipo de estrategias que se pone en marcha en este programa televisivo para conseguir su objetivo comunicativo principal, a saber, el entretenimiento del público espectador.

Adelantando las conclusiones, podemos decir ya que del análisis del corpus se desprende que *DP* es un discurso dirigido y orientado (por parte de la presentadora) pero, al mismo tiempo, basado en la cooperación y co-construcción discursiva; es, por lo tanto, bastante manipulador, con marcas de cortesía y de descortesía, con frecuentes repeticiones, reformulaciones e interrupciones y, asimismo, altamente expresivo.

Es conveniente precisar que en esta investigación nos interesa tanto la indagación detallada de las teorías pragmáticas que aquí tenemos en cuenta como el análisis minucioso de los materiales lingüísticos auténticos. Una exposición pormenorizada de los fundamentos y de los principios de cada teoría permite demostrar y apoyar su utili-

dad así como su validez en cuanto instrumento eficiente y operativo para un análisis profundizado de hechos lingüísticos concretos. Por ello, una exposición detallada de las teorías nos parece un procedimiento eficaz para obtener las bases necesarias a fin de llevar a cabo un estudio convincente y sólido. Así, hemos visto en nuestro trabajo que en algunas ocasiones es incluso imprescindible hacerlo para poder explicar el funcionamiento de determinadas estrategias pragmáticas: por ejemplo, en el caso de la manipulación verbal, cuando esta consiste en la restricción del contexto, es menester primero explicitar cómo funciona la selección de este en situaciones «normales» antes de comentar el proceso manipulador. Asimismo, es importante saber qué se entiende por *cortesía* para poder centrarse en la *descortesía* e indagar su funcionamiento dentro de nuestro corpus en el que sirve para manipular, dirigir, orientar, crear espectáculo, etc. Y, de este modo, como hemos dicho anteriormente, pretendemos avalar la validez práctica de las propuestas teóricas de las que partimos.

1.3. OBJETIVOS

Para resumir, los objetivos de esta investigación se concretan en una serie de cuestiones y a ellas responderán los resultados obtenidos:

a. La primera consiste en la identificación de las estrategias pragmáticas empleadas por los participantes en los *talk shows*, es decir, fenómenos como la (des)cortesía, la manipulación verbal o la expresividad, y procedimientos discursivos como la repetición, la reformulación, la interrupción o el solapamiento que cumplen determinadas funciones en nuestro corpus. Para ello, tomamos los fundamentos teóricos de la Pragmática como puntos de partida: la Teoría de los Actos de Habla, la Cortesía, el Principio de Cooperación y la Teoría de la Relevancia.
b. La segunda cuestión gira en torno a las funciones que desempeñan dichos fenómenos pragmáticos y discursivos en el *talk show* que aquí nos interesa, según el locutor que las utiliza. Veremos que los objetivos con que se emplean las diferentes estrategias identificadas dependen principalmente del locutor que recurre a ellas. Así, adelantando las conclusiones, observaremos que los papeles de los participantes quedan muy bien diferenciados y jerarquizados, de modo que una estrategia empleada por Patricia

Gaztañaga no surte los mismos efectos cuando es usada por un invitado. Es más, algunas estrategias solo son de la competencia de la presentadora, en concreto, la manipulación, la descortesía o el empleo de actos de habla específicos (por ejemplo, los directivos), mientras que otras son propias de los invitados (la cortesía, los actos de habla asertivos, etc.). Asimismo, se verá que la figura del presentador así como su manera de actuar y de relacionarse con los informantes es fundamental para el éxito de tales formatos televisivos.

c. En tercer lugar, la consideración de las dos cuestiones anteriores nos permite obtener una visión global del funcionamiento de la interacción, así como destacar las características generales de este tipo de discurso mediático que monta el espectáculo a través de la palabra de personas anónimas. Así pues, la función principal de este *talk show* (y de otros semejantes) –el entretenimiento– determina sus particularidades lingüístico-estilísticas.

Con este análisis pretendemos demostrar que se trata de un discurso minuciosamente organizado y preparado (a pesar de su pretendida espontaneidad), bastante directivo y manipulador (a pesar de su supuesto carácter familiar y amistoso), con toques de descortesía y al mismo tiempo cooperativo y armónico. Todo ello, está claro, llevado a cabo con una intención lúdica. Como se podrá ver, llegamos a la conclusión de que los pasajes descorteses o manipuladores no tienen la pretensión de denigrar u ofender realmente a los invitados; sirven más bien para crear animación, dinamismo y espectáculo, y satisfacer los deseos *voyeuristas* de los espectadores. Incluso la colaboración, el carácter amistoso, la cercanía (aunque a menudo fingidos), etc., también forman parte de esta estrategia global de divertimento: desde esta perspectiva, no solo lo problemático resulta atractivo sino que asimismo los pasajes «armónicos», historias con finales felices, etc. participan del juego, resultan cautivadores y quizás también tranquilizadores y garantizan que la felicidad existe, que los problemas se solucionan y que los valores tradicionales como el amor, la pareja, el matrimonio, la familia, el trabajo, etc. siguen vigentes.

1.4. ESTRUCTURA DEL TRABAJO

El trabajo consta de once capítulos. Cada uno de ellos (excepto aquellos referentes a cuestiones muy generales e introductorias así como a las conclusiones, es decir, los capítulos 1, 2 y 11) trata de un fenómeno particular registrado en el corpus y está dividido en dos partes: una teórica y otra dedicada al análisis detallado de las entrevistas y a las funciones de dicho fenómeno.

Cada estrategia se caracteriza y explica a partir de una teoría pragmática particular que provee pautas para su funcionamiento. Así, por ejemplo, la Teoría de los Actos de Habla (1962, 1969) nos proporciona los criterios necesarios para demostrar el carácter orientativo o directivo de las entrevistas así como para determinar su naturaleza expresiva; la Teoría de la Relevancia (1986) nos facilita, por un lado, los instrumentos para explicar cómo funciona la manipulación verbal o cómo se estructuran informativamente las diferentes partes de los diálogos; y, por otro lado, sirve para describir la utilidad de las repeticiones y reformulaciones. El Principio de Cooperación elaborado por Grice (1975) nos permite demostrar el carácter cooperativo de las entrevistas y, también, constituye las bases para la comprensión de la teoría elaborada por Sperber y Wilson (1986). Los diferentes enfoques sobre la noción de la *cortesía* nos llevan a considerar el fenómeno correlativo, esto es, la *descortesía*; gracias a estas bases teóricas podemos observar qué medios lingüísticos se emplean para expresar ambas nociones (cortesía y descortesía) y qué funciones desempeñan en nuestro corpus; también nos sirven para demostrar las diferentes funciones corteses y descorteses de las interrupciones.

Así, en cada capítulo empezamos por exponer en detalle los conceptos claves de la teoría pragmática en cuestión para pasar, seguidamente, al análisis de una estrategia determinada. De esta manera, aplicamos los conceptos teóricos al análisis empírico de los datos. Hemos optado por una exposición profundizada de los distintos enfoques teóricos porque los análisis llevados a cabo aquí sirven igualmente para averiguar la pertinencia de las propuestas teóricas y su aplicabilidad.

En la parte dedicada a la aplicación práctica de cada teoría a los diálogos de *DP*, nos fijamos principalmente en las funciones que desempeña la estrategia estudiada. No obstante, podemos adelantar que una misma estrategia pragmática tiene funciones diferentes se-

gún el locutor que la utiliza; por tanto, procuramos siempre distinguir entre las intervenciones de la presentadora y las de los informantes. Con esto demostraremos que los roles comunicativos en los *talk shows* están muy bien delimitados, lo cual determina la naturaleza lingüístico-estilística de *DP* y la organización de los intercambios. Asimismo, nos acercaremos a las formas lingüísticas que se emplean para transmitir las distintas intenciones de los hablantes.

Para concluir esta introducción metodológica, explicaremos aquí brevemente el orden y el contenido de los capítulos. En la Introducción empezamos presentando el corpus, su interés en cuanto objeto de estudio lingüístico y la metodología que aplicamos para el presente trabajo. En el segundo capítulo, exponemos un sucinto panorama histórico de los *talk shows* en cuanto género televisivo y repasamos sus características para poder fijarnos con más precisión en el que forma el objeto del presente estudio, *Diario de Patricia.* El tercer capítulo se centra en la Teoría de los Actos de Habla tal como la proponen Austin ([1962] 1990) y Searle ([1969] 1970), y en el análisis de las formas y funciones que los actos de habla directivos, asertivos y comisivos cumplen en los intercambios del *talk show.*[5] En el cuarto nos basamos en la perspectiva teórica de los Actos de Habla e indagamos en el análisis de las formas y funciones de los actos de habla expresivos, distinguiendo entre los emitidos por la presentadora y los realizados por los invitados. Después, recopilamos los diferentes recursos lingüísticos (léxicos, morfosintácticos y prosódicos) empleados para crear el efecto expresivo del mensaje. El capítulo quinto está dedicado a la cortesía y la descortesía, y al papel que desempeñan en las charlas entre Patricia y sus informantes. En el capítulo sexto recorremos los fundamentos del Principio de Cooperación de Grice (1975) y vemos cómo se aplica al corpus. El capítulo séptimo ofrece un repaso de la Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson (1986) así como un análisis de nuestros datos desde esta perspectiva. Estudiamos cómo se organizan las secuencias informativas, nos acercamos al carácter relevante o irrelevante de las informaciones proporcionadas, etc. En el capítulo octavo, permanecemos en el ámbito de la Teoría de la Relevancia (1986) y abordamos el tema de la manipulación verbal y su funcionamiento en el *DP.* En los capítulos noveno y décimo nos centramos en los procedimientos discur-

[5] Nos atenemos a estos tres tipos, puesto que los expresivos constituyen un capítulo aparte y los declarativos no aparecen en nuestro corpus.

sivos de la repetición, reformulación, interrupción, solapamiento y encabalgamientos hallados en los diálogos del programa y explicamos sus formas y sus usos. El último capítulo contiene las conclusiones.

1. El *talk show* como formato televisivo

Antes de entrar de lleno en el tema, es importante contextualizar el fenómeno de los *talk shows*, describir cuándo y en qué circunstancias aparecen en las pantallas televisivas, especialmente las españolas, y cuáles son sus características y funciones, para así situar *Diario de Patricia* en su contexto histórico y mediático. Todo ello nos permite demostrar el interés del corpus elegido como género discursivo específico y la peculiaridad funcional de las estrategias verbales empleadas en él, puesto que estos tipos de espacios televisuales carecen de la valoración lingüística que merecen.

2.1. ORÍGENES NORTEAMERICANOS

Lacalle (2000) afirma que el origen de los *talk shows* se remonta a los años 1950, se sitúa en los Estados Unidos y tiene antecedentes en la radio norteamericana: después de la Segunda Guerra Mundial, la gente solía llamar a las emisoras de radio para conseguir noticias de sus parientes y terminaba hablando de sus problemas privados en directo. La televisión toma ejemplo de esta manera de proceder y, en 1967, aparece en las pantallas norteamericanas el primer *talk show: The Phil Donahue Show*. Este programa crea un nuevo estilo en los medios que consiste en compartir información interesante, interrogar a los invitados y ventilar cuestiones diversas. Parece que una de las razones por las cuales el presentador –Phil Donahue– se interesó por las personas anónimas fue la dificultad en obtener entrevistas con personajes públicos. Para asegurar el atractivo del formato, el conductor intentaba sacar a la luz los aspectos más curiosos de los temas que se estaban tratando y procuraba que el público presente en el plató participara en el debate. A partir de este prototipo nacieron

otros *talk shows* como, por ejemplo, el famosísimo *Oprah Winfrey Show* (1986-2011). Los invitados relataban, ante millones de televidentes, historias cada vez más personales y más íntimas. Poco a poco, tales formatos se fueron transformando en un espacio de revelaciones. El objetivo consistía en confesar secretos que antes nunca se habían contado a otras personas; algunos estudios hablan incluso de «televisión terapéutica».[6] Los informantes conversaban sobre cuestiones bastante variadas pero generalmente conflictivas: el incesto, la pederastia, la prostitución, el autoritarismo, las dificultades con las dietas o los problemas de autoestima (Jiménez Iglesias 2010).

En los años 1980 se producen cambios en las políticas de programación tanto en los Estados Unidos como en Europa. Un mayor número de cadenas (en Norteamérica, por ejemplo, la aparición de la FOX –que introduce nuevos formatos– desestabiliza el equilibrio que existía entre las tres *networks* NBC, CBS y ABC) así como los costes de producción cada vez mayores, obligan a reemplazar los géneros de entretenimiento de alto costo que existían hasta entonces por programas mucho más baratos y con gran atractivo popular.

En la década de 1990 se realizan cambios en el ámbito de los *talk shows*: las confrontaciones, las emociones y la participación del público se acentúan en comparación con la generación precedente; el número de invitados aumenta y el tiempo destinado a cada testimonio se reduce. En esta época, al mismo tiempo que unos conductores de *talk show* más jóvenes y provocadores empiezan a quitar protagonismo y notoriedad a Oprah Winfrey, esta se enfrenta a severas críticas que le reprochan aprovecharse de los problemas de sus informantes, humillarlos y explotarlos para hacer de ellos un espectáculo, lo cual está en contradicción con los objetivos iniciales del programa, a saber, ayudar a la gente a sentirse mejor (Jiménez Iglesias 2010: 31). Por esta razón, la presentadora adopta un tono más apacible, a la vez que aumenta el índice de audiencia de la segunda generación de *talk shows*, caracterizada por una mayor agresividad y un ritmo más rápido. El más importante de entre estos nuevos formatos es *The Ricki Lake Show* (1993-2004), presentado por la actriz Ricki Pamela Lake. La esencia de este programa, basado también en los testimonios in-

---

[6] «Generalmente, las conductoras tratan de proyectar la imagen de ser personas con un interés genuino por ayudar a los panelistas, y algunas incluso se comportan como si fueran terapeutas. Recuérdese que Ricky Lake se autodenominaba *la terapeuta de los pobres*» (Gamboa 2001: 4).

dividuales, consiste en la acentuación de la confrontación y la emoción, en los encuentros inesperados, las sorpresas y la participación del público. En comparación con los *talk shows* anteriores, el ritmo es más intenso y el tiempo dedicado a cada informante se reduce, lo que permite aumentar su número.

2.2. AMÉRICA LATINA

En el ámbito sudamericano, el género *talk show* también está ampliamente representado y es producido tanto por cadenas hispánicas con sede en los Estados Unidos como por las televisiones latinoamericanas. Acevedo (2001) advierte paralelismos entre el *Oprah Winfrey Show* y programas de gran éxito en América del Sur, producidos en América del Norte, como, por ejemplo, *El Show de Cristina.* También se observa una gran variedad en la producción de *talk shows* por las cadenas de diferentes países latinoamericanos: *Entre Moria y vos* (Argentina), *Cuéntame* (Chile), *Laura en América* (Perú), etc.

2.3. EUROPA Y ESPAÑA

En cuanto a Europa, los primeros prototipos llegan a las pantallas en los años 1980. Según Lacalle (2000), el país europeo donde con más fuerza arraiga el *talk show* es Francia. Y como en sus comienzos norteamericanos, los *talk shows* se caracterizan por su supuesto deseo de ayudar a la gente común y por el hecho de que las tramas se suelen abordar desde un punto de vista terapéutico. Así pues, en Francia, el primer *talk show* «terapéutico», *Psy Show*, aparece en 1983. Después siguen otros: *Bas les masques*, *C'est mon choix* o *Toute une histoire*, entre otros. En Italia también existen ya varios programas que invitan al hombre de a pie a desvelar sus historias cotidianas en el plató de televisión: *Lo confesso*, *Sfoghi*, *Scrupoli*, etc.

Como ya hemos evocado, en esa época se produce en España (como en otros países europeos) un cambio en el ámbito de los medios audiovisuales. Un proceso de liberalización y el desarrollo tecnológico retiran el monopolio de la televisión al Estado, lo que con-

tribuye a la aparición de cadenas privadas (se aprueban la ley de Ordenación de las Telecomunicaciones en 1987 y la ley de la Televisión privada en 1988). De este modo, se crea una televisión «atenta» a los telespectadores y sus gustos; dicho de otro modo, la televisión es regida por la oferta y la demanda. Tal contexto conlleva, pues, un cambio en el contenido: las cadenas se ven obligadas a presentar productos que coincidan con las expectativas de la audiencia pero también a proponer una programación competitiva con respecto a otros canales. Así nace lo que Eco (1983) llamó la «Neotelevisión» que sustituye a la «Paleotelevisión» existente hasta los años 1980-1990. Esta nueva televisión es interactiva y permite al telespectador intervenir por vía telefónica o por su presencia en el plató. Se trata de compartir vivencias, experiencias u opiniones. Por tanto, el discurso es personal y privado, el plató televisivo es cómodo y familiar e invita a hablar. La palabra adquiere una posición central y nos permitimos afirmar que el *talk show* es *EL* formato por excelencia de la Neotelevisión. Las temáticas abordadas tratan de los aspectos más privados e íntimos de los testigos así como de sus familiares y amigos. El sexo, el dinero, las relaciones humanas (conflictivas en su mayoría), temas tabúes en otras épocas, se debaten ante millones de personas y contribuyen a la popularidad de este fenómeno en el mundo entero. La similitud de la programación no existe solamente entre diferentes cadenas españolas sino también entre cadenas de varios países. Las rutinas de producción, la ausencia de actores a los que remunerar y los decorados fijos disminuyen el coste de estos espacios.

El primer *talk show* español, *Ana*, presentado por Ana García Lozano, se inauguró en 1996, en Tele 5, donde se mantuvo durante varios años gracias a su fama (Lacalle 2000; Jiménez Iglesias 2010). Desde 1993 se transmitía por TeleMadrid bajo el nombre de *El programa de Ana.*[7] El éxito obtenido por Ana García Lozano impulsó a

[7] Sin embargo, cabe mencionar que ya en los años 1970 en TVE2 existía por lo menos un formato que daba acceso a personajes desconocidos en la pantalla televisiva con la intención de exhibir su extravagancia. Este es el caso de la sección «Mundo Curioso», dentro del programa *Estudio Abierto* presentado por José María Iñigo, donde aparecían personajes curiosos y singulares. Pero es cierto que las actuaciones de estos personajes raros no son exactamente iguales a los relatos de experiencias individuales que configuraron el éxito de *El programa de Ana*. También son

las otras cadenas a emitir sus propios programas de testimonio, basados en un diseño análogo. Su competidor más serio fue *Digan lo que digan* (presentado por Jaime Bores), nacido en 1997 (TVE1) y en el que varios invitados narraban, durante casi una hora, su experiencia personal con un asunto determinado. Para completar la exposición, se invitaba a un personaje famoso que se había visto involucrado de alguna forma en el tema del día.

Varios especialistas (Lacalle 2000; Jiménez Iglesias 2010) constatan que, de la misma manera que en los Estados Unidos, también las televisiones españolas proceden a una renovación de los *talk shows*. Con respecto a los rasgos de este género mediático definidos por Shattuc (1997), se pueden apreciar algunas divergencias entre la primera generación de los *talk shows* y las versiones posteriores. La diferencia fundamental es que no todos los contenidos constituyen revelaciones dramáticas y conflictivas. De hecho, en España, se escenifican, en numerosas ocasiones, testimonios más alegres o extravagantes que en el periodo anterior.[8]

Así pues, la productora española Boomerang incorpora al *talk show* la sorpresa: se procura sorprender a los invitados y al público mediante revelaciones insólitas, con la presencia de parientes o amigos que también aportan su testimonio, reencuentros o engaños tramados por la redacción con la ayuda de los familiares. Los relatos no están contados por un único protagonista sino que manifiestan varios puntos de vista. El factor sorpresa dinamiza el programa, crea la expectativa y evita la monotonía.

Se considera que el primer *talk show* de la segunda generación fue *Esta es mi gente* (llegó a la parrilla de ETB –cadena televisiva vasca– en 1999), fruto de la colaboración entre Boomerang y la productora vasca 3Koma93. El programa, presentado por Patricia Gaztañaga, comenzó siendo un espacio semanal y, debido al éxito alcanzado, pasó a emitirse diariamente en la franja vespertina: primero a las 6 de la tarde y después a las 20 horas.

---

diferentes los contenidos, la franja horaria así como el público al que se dirigen. *Estudio Abierto* pone en escena lo curioso, lo fuera de lo común, mientras que el *talk show* se vale del relato oral.

8 Este cambio se debe a la necesidad de innovación temática para no caer en la monotonía y, quizá, es generado también por la búsqueda de un espectro de audiencia más amplio, es decir, no solo amas de casa sino también los jóvenes.

Este formato, donde varios invitados acudían voluntariamente a contar sus experiencias personales vinculadas a un determinado tema, se convirtió en uno de los pilares de la cadena en términos de audiencia (llegó a aproximarse a un *share* medio de 30%) y en una de las referencias de ETB. Las consecuencias de este éxito fueron la compra del espacio por otras cadenas como TeleMadrid –la televisión autonómica de Madrid– o Canal 9 –la televisión autonómica de Valencia–; y la que fue la conductora de *Esta es mi gente* –Patricia Gaztañaga– pasó a la televisión estatal (al igual que había ocurrido con *El programa de Ana*) donde empezó presentando un nuevo *talk show* en Antena3 –*Diario de Patricia*– el cual llegó a consolidarse como líder de audiencia en su franja horaria en su primer mes en antena con un *share* medio de 25,8%, superando la media de la cadena establecida en un 21,2% (Grandes Mateos 2002). Gracias a esta popularidad, Patricia Gaztañaga siguió animando el programa –*Diario de Patricia*– hasta el año 2008, fluctuando entre el tradicional esquema de relatos individuales, testimonios enfrentados, búsqueda de familiares desaparecidos o colecta de dinero para solucionar diversos problemas.

Por su parte, *Esta es mi gente*, tras la partida de Patricia Gaztañaga en 2001, fue animado primero por Emma García, después por Izaro Iraeta y finalmente por Klaudio Landa, y terminó desapareciendo de la programación de ETB en 2006, tras siete años en antena.

Jiménez Iglesias (2010) sostiene que muchos de los *talk shows* que se emitieron durante estos años –*Cerca de ti* (TVE1), *Háblame de ti* (Antena 3), *Juicio de parejas* (La Sexta) o *Queda't amb mi* y *La vida va* (Canal 9)– trataban con mucha más desinhibición las cuestiones íntimas que en épocas anteriores. Los equipos de producción seleccionaban a invitados que se ajustaran a perfiles singulares, escandalosos o que pudieran apelar a la emoción para satisfacer la curiosidad del público.

Los *talk shows* forman parte de la industria televisiva donde los objetivos se formulan en función de los beneficios económicos e índices de audiencia, es decir, donde se tienen que satisfacer las expectativas de las empresas productoras, hecho que condiciona profundamente su contenido. Así pues, la mayoría de las estrategias televisivas buscan seducir y fidelizar a los espectadores con una pro-

gramación que se convierte en la cita diaria con los ciudadanos (*talk shows*, series y telenovelas) (Ruiz Moreno 2003).

Se identifican dos elementos básicos del *talk show* que llevan a este fin: el primero de ellos es la *intriga*; el segundo, el *morbo*. Los testimonios presentados tienen que mantener un grado de interés y un desarrollo narrativo que induzca al público a seguirlos. Así, el modo en que los invitados presentan sus relatos y la manera en la que los responsables del programa articulan estas narraciones se apoyan en el suspense. Como señala Jiménez Iglesias (2010: 189), «los espectadores consideran que el *talk show* es un producto recreado; y en la labor de recreación de la realidad, la intriga aparece como uno de los mimbres más sustanciales en el que apoyarse». Para atraer la atención de los televidentes, la intriga y el suspense se emplean para hacer los relatos más llamativos: confrontar a invitados que están en conflicto, proveer la información de modo progresivo para mantener el interés, etc. Por otra parte, la noción de *morbo* constituye el otro soporte fundamental en la dramatización de los relatos, y con ella todo un campo semántico relacionado con la voluntad por conocer detalles de la vida íntima de los invitados de los *talk shows* –curiosidad, interés extremo, cotilleo, comadreos, chismes, etc.– (Jiménez Iglesias 2010).

2.4. DEFINICIÓN DEL *TALK SHOW*

La definición del *talk show* no resulta fácil, hecho debido, sin duda, al carácter híbrido de este género televisivo. Como señala Lacalle (2000: 86):

> El talk show constituye un claro exponente del continuo proceso de hibridación que ha ido contaminando progresivamente a todos los géneros televisivos, pues se modela a partir de la estructura del debate (la conversación), la temática de los *reality shows* (la vida privada) y la participación del público de los concursos.

Asimismo, Blas Arroyo (2011: 49) indica que varios factores intervienen en la caracterización del *talk show*:

1. El tipo de audiencia
2. La clase de participantes (invitados, expertos, presentador, etc.)
3. Los temas (educativos, religiosos, políticos, de crónica rosa, etc.)

Según el investigador, es la combinación de estos rasgos lo que condiciona el contenido del programa así como su tono.

Junto al *reality show*, al *docudrama*, al *infoshow*, etc., el *talk show* forma parte de un fenómeno más amplio, llamado también *Televerdad* o *Telerrealidad.*[9] Todos estos tipos de programas televisivos comparten una característica importante, a saber, la narración de historias protagonizadas por personas corrientes y, en cierto modo, anónimas relatadas por ellas mismas. Se perciben, a diferencia de una entrevista formal, como foros públicos donde se reserva un espacio importante para una conversación ordinaria, diferente del típico diálogo institucional. Los relatos suelen girar en torno a algún trastorno o perturbación de las relaciones humanas, esto es, problemas sociales, profesionales, sexuales, etc. Se trata de programas que no se encuadran dentro de los de ficción ni tampoco dentro de los denominados informativos, aunque puedan remitir a eventos de actualidad. Se pueden, pues, considerar estas transmisiones como prácticas de producción discursiva audiovisual.

El *talk show* no es un formato establecido ni tampoco tiene una forma fija; es un género ambiguo, pues agrupa un conjunto de emisiones televisivas conversacionales y, de hecho, se caracteriza como *espectáculo a través de la palabra*: debates políticos, entrevistas a personajes famosos, actores o deportistas, así como entrevistas a personas anónimas. El *talk show* está presente en todas las áreas temáticas: de la cultural a la política, pasando por el ámbito privado.

De manera sintética, este formato se presenta en dos variantes principales (Jiménez Iglesias 2010: 27 y ss.):

---

[9] La distinción entre ambos calificativos es bastante borrosa todavía. Puesto que se trata de programas que están en constante transformación, cada investigador tiene que determinar lo que entiende por cada una de estas denominaciones. En nuestra opinión la *telerrealidad* son programas que exponen no solo testimonios orales sino también acciones de los participantes (por ejemplo, los concursos o programas de *teleencierro* (término empleado por Jiménez Iglesias 2010) como *Gran Hermano)*; y *televerdad* se refiere a espacios que transmiten únicamente los relatos orales y no se basan en la mostración, lo cual los hace menos espectaculares quizás; las historias que se narran no se extienden en el tiempo, lo cual no permite una evolución de los personajes y el seguimiento de sus reacciones. Precisemos que en muchos de los espacios que calificamos de *telerrealidad*, los participantes obtienen alguna remuneración, a menudo pecuniaria.

1. Programas relacionados con la actualidad, en los que alternan la presencia de invitados famosos y actuaciones musicales, espectáculos y parodias. Normalmente se trata de espacios que se emiten por la noche y que están basados en el diálogo;
2. Espacios basados en narraciones de vivencias privadas o íntimas por parte de personas comunes y desconocidas. A modo de entrevista, un presentador guía los relatos mediante preguntas. Cada emisión de *talk show* está constituida por una serie de testimonios presentados de manera autónoma: puede que haya rasgos comunes o que se comparta el enfoque pero las historias presentadas son generalmente independientes entre sí. El protagonista narra su experiencia y, en algunas ocasiones, un nuevo invitado, familiar o amigo del primero, entra en escena para sorprenderlo, completar su relato o para propiciar un enfrentamiento. Transcurrido el tiempo asignado al testimonio –diez, quince, veinte minutos, en función de las disponibilidades del programa–, la historia concluye y nuevos invitados aparecen en el escenario. Los testimonios ya presentados no se vuelven a retomar más adelante, y durante el programa los invitados no tienen ocasión de hablar entre sí ni dan su opinión sobre las experiencias ajenas.

Aquí nos interesa la segunda variante de los *talk shows*, a saber, los programas de testimonio (o relatos autobiográficos), donde el presentador entrevista a los protagonistas, personas corrientes que no pertenecen al mundo de la televisión, con el fin de que cuenten experiencias privadas que están viviendo o han vivido en algún momento de su vida.

2.5. CARACTERÍSTICAS

Basándonos en el programa *Diario de Patricia*, las características del *talk show* autobiográfico se pueden resumir de la manera siguiente:

2.5.1 Confesión

Un rasgo fundamental de los *talk shows* de testimonio, y de *DP* en particular, es la confesión, pues estas entrevistas están demasiado cargadas emocionalmente como para solo contener opiniones (a diferencia de las entrevistas a actores, personajes políticos, deportistas famosos, etc.). La noción de confesión contribuye a borrar los límites

entre lo público y lo privado,[10] a enganchar al espectador despertando su interés y a crear el efecto espectáculo a través de la palabra. En otros términos, la expectativa de asistir a confesiones se da sobre todo en el espectador y constituye un ingrediente básico de los *talk shows* autobiográficos.

La confesión, en su sentido originario, está estrechamente relacionada con la confesión religiosa y el psicoanálisis; asimismo, se inscribe en una tradición literaria.[11] Así, en su origen, la confesión estaba confinada al confesionario eclesiástico y tenía que ver, a la vez, con el control sobre las conciencias y la voluntad de reparación de los pecados. El sacerdote absolvía los errores reconocidos en privado. Según Hahn, citado por Mehl (1996: 115-116), la Reforma despojó al sacerdote de sus derechos de perdonar los pecados y defendió una confesión íntima (examen de conciencia personal) combinada con una revelación ante otros (control disciplinario por la comunidad). Así, mientras las autoridades religiosas iban perdiendo terreno, el discurso confesional se iba extendiendo. Y últimamente este se ha desplazado desde las consultas médicas, especialmente entrevistas terapéuticas, hacia espacios públicos como la televisión y la radio. Ya no es el sacerdote el que juzga sino la audiencia.

Ahora bien, ¿cuáles son los rasgos definitorios de la confesión mediática?

- Se trata de un discurso centrado en el *yo*, que tiene que ver con un estado anímico particular y un acontecimiento relacionado directa o indirectamente con el locutor.
- Un componente ineludible de la confesión es el secreto y su declaración. Revelar una información que debería permanecer oculta es una actividad lingüística difícil dado que es arriesgada: confiarse es 'abrirse', 'exponerse'.[12] No obstante, esta información se-

---

[10] Véase §2.5.5.

[11] La primera manifestación literaria de la *confesión* es la de San Agustín; otras confesiones muy famosas son las de Rousseau. Para llegar a la necesidad de una confesión hay que estar previamente en crisis. Y es a partir de ahí que el narrador empieza a relatar su experiencia como método de transformación, hasta encontrar su *yo*. Es un género basado en el *yo*. La confesión se presenta como la acción modificadora, como puente que se abre entre la soledad de quien escribe su confesión a la comunidad a quien le llega, a la que habla (Zambrano 1995).

[12] Véase, para la noción de *imagen*, el capítulo 5, en concreto, §5.2.3.1.

creta no corresponde necesariamente a un hecho reprensible y censurable (como en el caso de la confesión religiosa donde se revela algo *inconfesable, una culpa, un pecado*) sino que más bien se puede ver perjudicada la imagen pública del que se confiesa.[13]

- Otro ingrediente básico de la actividad confesional es la confianza (pues la confidencia implica confianza, a diferencia de la confesión religiosa, que implica obligación e incluso urgencia). Si se produce entre personas próximas, confirma y refuerza la relación; si se produce entre desconocidos, se crea inmediatamente un acercamiento socioafectivo. La distancia entre las personas implicadas en la confidencia debe ser escasa para que pueda crearse la intimidad. En el contexto de *DP*, los invitados son conscientes de que están actuando ante millones de telespectadores, razón por la que generalmente desean confesar solo aquello que creen conveniente desvelar. El entrevistado puede negarse a contestar, incluso puede negarse a seguir con la entrevista. De ahí que los diálogos de *DP* sean contratos de confesión limitada. Para reducir al máximo el rechazo, la presentadora debe crear un ambiente favorable a la confidencia, es decir, establecer un clima amistoso, cómodo, familiar, etc. Asimismo, Patricia logra conseguir las revelaciones a través de la manipulación verbal.[14] Las entrevistas se asemejan, por lo menos en apariencia, a una conversación de proximidad propicia a un discurso «auténtico» y «cordial» favorable a la actividad confesional.
- Se trata de unos diálogos en los que los roles conversacionales están bien delimitados: uno de los participantes se confiesa y el otro recibe la confesión, manifestando su apoyo, comprensión y proponiendo soluciones o consejos pero también pidiendo más información. Así, la confesión se convierte en una actividad coconstruida. Además, en nuestro corpus, las confesiones están destinadas a una tercera instancia –la audiencia– por lo que se justifica dicha colaboración para hacer el mensaje lo más comprensivo

---

[13] Aunque también puede sufrir la imagen del que recibe dicha confidencia dado que este acto invade su territorio (al tiempo que puede representar un acto valorizante puesto que inspira confianza). Por otra parte, si el que recibe la confidencia es demandante de la misma, puede pasar por indiscreto.

[14] Véase el capítulo 8, relativo a este tema.

e informativo posible (dado que los televidentes no pueden intervenir para aclarar algún detalle), lo que explica que la confesión contribuya al *voyeurismo* promocionado por los *talk shows*. Es de notar también que la confesión implica una relación de poder: el que recibe la confesión posee la autoridad y con ella el poder de evaluar, juzgar, castigar, perdonar, consolar, salvar, etc. al que se confiesa (que se purifica, pues la palabra libera).

- Otra dimensión muy importante de este tipo de discurso es la emocional. Puesto que la confesión concierne a contenidos específicos, relacionados con información personal «sensible» y supuestamente confidencial,[15] supone una carga afectiva o emotiva por parte del que se está confesando. En el discurso mediático, y en *DP* en particular, el objetivo consiste en emocionar al público para despertar su interés y, así, fidelizarlo. Además, la revelación de lo secreto, de lo inconfesable, se supone verídica (dado que una información falsa y no perjudicial para el que la confiesa u otras personas implicadas no suele constituir un secreto). Con esto cuentan también los productores de los *talk shows* para defender la autenticidad de los participantes y la verosimilitud de los mensajes, así como la utilidad de estos programas en cuanto espacios de expresión libre y de servicio a la población. En el *DP*, las confesiones implican la evocación de las emociones, relacionadas con los hechos o acontecimientos expuestos.

La paradoja de estas confesiones televisivas es que lo privado se encuentra expuesto en un lugar público ante unas cámaras indiscretas y que un mensaje personal destinado a una persona particular es presentado por un medio de comunicación a millones de espectadores desconocidos.

Hemos observado en el comportamiento de los invitados de *DP* una doble tendencia en relación con la temática de la confidencia: por un lado, la voluntad de compartir determinada información, experiencias y emociones y, por otro, su deseo de protegerse.

Los indicios lingüísticos de la confesión son: las vacilaciones, las repeticiones, los silencios, el léxico relacionado con el secreto, la molestia, etc., un lenguaje afectivo y emotivo así como las estrategias para evitar determinados temas. A continuación reproducimos un pasaje de *DP* que ilustra lo dicho:

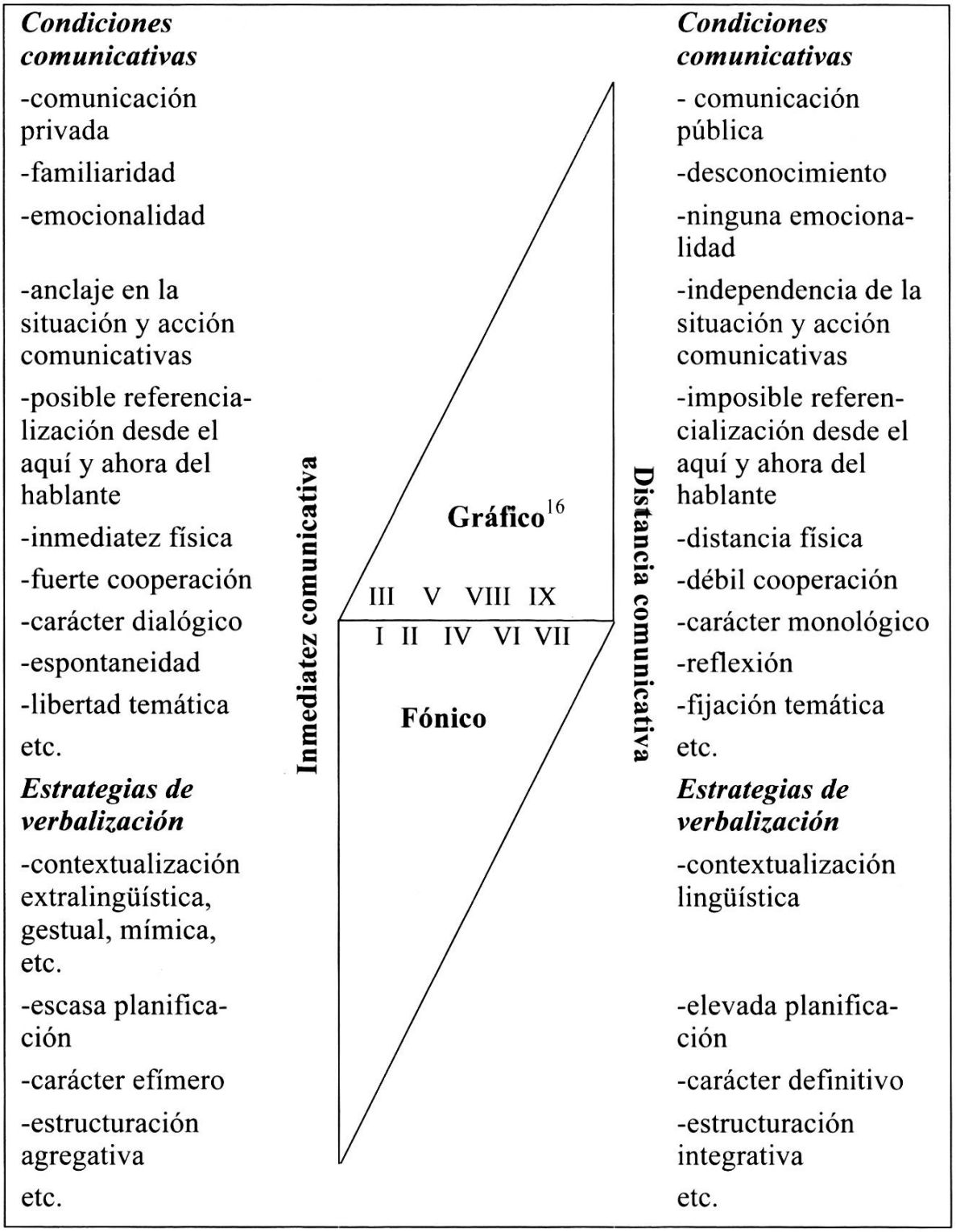
---

[15] Debemos matizar la noción de *secreto*, puesto que el emisor del discurso sabe y acepta que su declaración es «pública».

Pr: [Eva] / dices que han llegado a insultarte
E: sí // me han tratado de marrana de guarra↑/ me han tratado de to– que si me acostaba con más de un hombre↑§
Pr: §pero // ¿él solo // ha dicho o toda la familia de Juanjo o [su hermano (( ))]?
E: [no no] // no es que se lo haya dicho su hermano ni la familia de él /// eso / en general /// todo el barrio / en general /// en general
Pr: pero ¿quién // quién dispara la primeraaa / bala? / ¿quién es el primero en decir esas cosas? /// ¿su familia?
E: uf /// (u)fff / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles ¿sabes?
Pr: ya [no quiereees // ya]
E: [no quiero poner]– no quiero poner mal mal a nadie /// no quiero
(E 2, l. 103-114)

2.5.2. El lenguaje de proximidad

De todos es sabido que las condiciones y estrategias comunicativas de la lengua hablada difieren de las de la escrita. Koch y Oesterreicher (2007) propusieron los conceptos de *lengua de proximidad* o *de inmediatez* para el concepto de lengua hablada y *lengua de distancia* para la escrita. Ambas forman los dos puntos extremos de un *continuum* de la comunicación, dos polos que se pueden determinar a través de una serie de parámetros, según el esquema siguiente (Koch y Oesterreicher 2007: 34):



[16] Los números corresponden a: I: conversación familiar; II: conversación telefónica; III: una carta privada; IV: una entrevista de trabajo; V: la versión impresa de una entrevista periodística; VI: un sermón; VII: una conferencia científica; VIII: un artículo editorial; IX: un texto jurídico.

Entre los dos polos del *continuum* existe una larga serie de posibilidades de transición y ambas modalidades se pueden realizar tanto gráfica como oralmente; sin embargo, el lenguaje de inmediatez tiende a asociarse con la oralidad y el de distancia con la literalidad. Los triángulos del esquema representan la frecuencia habitual de realizaciones.

La ubicación concepcional de un texto –sea oral sea escrito– en este *continuum* depende de la conjunción de una serie de condiciones lingüísticas, psicológicas y sociológicas además de las estrategias comunicativas de las que dispone y que usa el hablante. Así pues, desde esta perspectiva, la conversación coloquial es el representante más genuino de inmediatez comunicativa,[17] mientras que los textos altamente elaborados –como los científicos o técnicos– son los más característicos de la distancia comunicativa. Koch y Oesterreicher (2007) establecen una serie de rasgos propios de la inmediatez comunicativa.

Así, a nivel pragmático-textual, la concepción de la coherencia[18] (noción central en la lingüística textual) difiere según se trate del ámbito de proximidad o de distancia. Los discursos inmediatos abarcan fenómenos como interrupciones, saltos, contradicciones, «lagunas», etc. No obstante, no por ello tales realizaciones resultan ininteligibles; simplemente corresponden a un tipo de coherencia distinto, inherente a la comunicación de proximidad. «Lo que falta» se extrae de diferentes contextos (situacional, cognoscitivo de cada participante, elementos paralingüísticos, etc.), según Koch y Oesterreicher (2007: 106). Estos autores (2007: 113) indican igualmente que en el ámbito de la inmediatez comunicativa, el tiempo verbal que más se usa es el presente de indicativo por ser el menos marcado, incluso para referirse al pasado. Es también propia del lenguaje de proximi-

---

[17] La coloquialidad es parte de un *continuum*, en el que se reconocen diferentes grados de la misma: «la [lengua] coloquial no puede ser considerada una variedad única ni homogénea, sino más bien una de las manifestaciones de un *continuum* gradual y pluriparamétrico dominado por el principio de la relatividad». (Mancera Rueda 2008: 469). De la misma opinión son Briz (2001: 26) y Narbona (1996a: 162).

[18] «completud, isotopía semántica, continuidad temática, encadenamiento pronominal, posibilidad de identificar claramente las distintas partes del texto con una progresión semántica regulada, etc.» (Koch y Oesterreicher 2007: 105).

dad la utilización de las interjecciones con las que el hablante puede expresar una amplia gama de valores como formular una pregunta o una orden, manifestar acuerdo o desacuerdo, emitir valoraciones (positivas y negativas), expresar sentimientos como indiferencia, sorpresa, decepción, alegría, dolor, etc. Por su carácter sintético, las interjecciones permiten la máxima espontaneidad; al mismo tiempo, dada la multiplicidad de valores que poseen, son fuertemente dependientes del contexto comunicativo (Koch y Oesterreicher 2007: 92, véase §4.4.2.6). Las onomatopeyas son otro recurso típico de la lengua hablada mediante el cual los hablantes tienen la posibilidad de comunicar de forma expresiva y concisa sus percepciones e impresiones sensitivas (Koch y Oesterreicher 2007: 110). Asimismo, son frecuentes en el coloquio las señales fáticas, cuyos valores están también muy ligados al contexto. En el ámbito sintáctico, la conversación informal se caracteriza por la espontaneidad y, en consecuencia, una planificación escasa que favorece la aparición de fenómenos como la parataxis, los enunciados incompletos y generalmente cortos, los anacolutos, la falta de concordancia, etc. También son corrientes las dislocaciones ya que permiten la rápida introducción de un tema o la vuelta sobre un asunto ya mencionado, favorecen (en el diálogo) un cambio de turnos dinámico, funcionan como recursos expresivos y denotan una fuerte implicación emocional (Koch y Oesterreicher 2007: 131-132, 136).[19] En el nivel lexicosemántico, la familiaridad entre los interlocutores, la implicación emocional y la dialogicidad conducen al empleo de determinadas construcciones lingüísticas. Especialmente en relación con los sentimientos y las emociones, las esperanzas, lo ajeno y los temas básicos de la vida (el amor, la vida, la muerte, el cuerpo, etc.), los hablantes suelen recurrir a un lenguaje particularmente expresivo para otorgar mayor énfasis a dichos asuntos. En este sentido, son frecuentes en el coloquio las hipérboles, metáforas, comparaciones, unidades fraseológicas, etc. (Koch y Oesterreicher 277: 168 y ss.).[20] En el nivel fónico, Koch y Oesterreicher (2007: 177) mencionan las contracciones, apócopes, aféresis, etc., como productos de la inmediatez comunicativa.

La propuesta de Koch y Oesterreicher (2007) nos parece la más adecuada para el tipo de análisis que ofrecemos en este trabajo dado

---

[19] Véase §4.4.2.

[20] Aunque Koch y Oesterreicher no mencionan las unidades fraseológicas dentro de los recursos expresivos.

que estos autores no pretenden definir una sola variedad –la coloquial o inmediata– sino que formulan una serie de parámetros que sirven para abarcar (de forma gradual) todo el conjunto de variedades comunicativas de una lengua. Este modelo permite la caracterización de cualquier interacción comunicativa determinada en mayor o menor grado por factores situacionales. Así, aunque *DP* no se puede definir como un programa en que se produce una conversación típicamente «coloquial», se busca en sus diálogos un acercamiento máximo al polo de la proximidad. Se favorece, de este modo, la identificación del público con los participantes del programa y la creación de un espacio con un ambiente familiar, acogedor y cómodo que fomenta la confesión. Los temas personales se abordan con alto grado de implicación emocional y el registro utilizado es distendido e informal, con numerosas expresiones coloquiales, repeticiones, reformulaciones, etc.

Ahora bien, respecto de la terminología acerca del concepto de «español coloquial», pensamos que la propuesta de López Serena (2007: 129) puede aclarar la imprecisión existente entre los diferentes términos empleados por los lingüistas:

> [...] una buena forma de evitar la confusión conceptual que conlleva la vacilación terminológica podría ser reservar 'informal' para referirse al registro, 'conversacional' para el tipo del discurso, 'hablado' para el canal o medio de realización física del discurso y 'coloquial', como viene siendo la práctica común en la literatura especializada, para la zona de intersección entre la conversación y el registro informal, no exclusiva de un único medio de realización.

2.5.3. Televidentes

Los *talk shows* están destinados a una audiencia de perfil concreto y determinado, que proviene de la misma clase socioeconómica que los invitados, es decir, de sectores más bien populares. El público es principalmente femenino, en su mayoría amas de casa y, en general, incluye también a personas de cierta edad y sin actividad profesional.[21] Una explicación de ello podría ser el hecho de que estos pro-

[21] Como género que se asocia con las relaciones y la emoción, esfera identificada como preocupación e interés femeninos, los investigadores han subrayado, en repetidas ocasiones, la relación entre los programas de testimonios y el público femenino: el *talk show* está marcado por su carácter femenino (Tolson 2001: 19).

gramas constituyen un espacio que permite a sectores de la sociedad tradicionalmente poco presentes en la televisión aparecer en la pantalla y alcanzar un protagonismo, aunque sea fugaz; también permite a los espectadores identificarse con los personajes presentados, así como reconocer, en las problemáticas planteadas, sus propias dificultades. El hecho de que estas emisiones tengan un importante componente de comunicación de proximidad contribuye a cautivar a los receptores que otorgan mayor credibilidad al intercambio interpersonal. La identificación de la audiencia con los temas tratados, el hecho de que el invitado no sea famoso ni especialista en ninguna materia, el lenguaje, el tono y el ambiente familiar que se crea en el plató de televisión favorecen la credibilidad de los relatos y la utilidad del programa en sí.

2.5.4. Temas

En muchos casos, las temáticas tratadas (problemas sociales, familiares o sexuales) implican una situación de alto compromiso emocional y consiguen captar la atención de los telespectadores porque afectan a sus sentimientos; muchos pueden, incluso, sentirse identificados con algún testigo o invitado. Parece como si en estos programas asistiéramos también a una modificación del estatus vetado de ciertos temas, pues se infringen deliberadamente ciertos tabúes. Un rápido repaso de los asuntos abordados en los programas de testimonios actuales coincide con la enumeración elaborada hace unos quince años por Mehl (1996: 17) al referirse a lo que él llama «télévision de l'intimité»:

> Les fantasmes féminins, la sexualité des personnes âgées, la jalousie, l'argent dans le couple, les doubles vies, le premier amour, les secrets de famille, la solitude, la chasteté, les parents abusifs, le changement d'identité, la boulimie et l'anorexie, l'amnésie, la laideur, la séduction, la chute sociale, el jeu, l'obésité, la séparation, l'alcoolisme, le suicide d'adolescent, les parents criminels...: tous ces thèmes n'avaient jamais, sous cette forme, été rendus publics par les personnes concernées. [...]. Dans le cadre de cette nouvelle télévision, ils sont revendiqués à visage découvert. Des handicaps, des difficultés relationnelles, des incertitudes existentielles sont ainsi versés au débat public alors qu'ils avaient toujours été considérés comme relevant de la plus stricte intimité.

El conflicto constituye un elemento nuclear de los programas de testimonio: sin él no hay interés dramático. De la misma opinión es

Brenes Peña (2011: 86), quien afirma que «[...] la felicidad no interesa, o, mejor dicho, no "vende"».

2.5.5. Privado / público

Otra de las características más notables del formato en cuestión es la pérdida de los límites entre lo privado y lo público: en un *talk show* asistimos a la producción de historias personales y a la narración de experiencias individuales en un ámbito público. De esta forma, se confronta a la audiencia con problemáticas complejas (aunque fragmentadas, puesto que se relata solamente un momento de la vida, descontextualizado) que, aunque requerirían un análisis más profundo, se abordan de manera superficial. En los *talk shows* las revelaciones dolorosas se transforman en entretenimiento público y los invitados que dan testimonio reciben el tratamiento de celebridades. Mientras el telespectador «se divierte» con el contenido sensacionalista del testimonio, se ignora el impacto de las confidencias sobre las relaciones de las personas implicadas una vez que el programa ha concluido. La temática promueve en el televidente sus inclinaciones *voyeuristas*.

Asimismo, el hecho de que las cuestiones abordadas en los *talk shows* traspasen la frontera de la intimidad está estrechamente relacionado con el concepto de secreto. No obstante, hay una especie de contradicción entre el secreto y el foro abierto al público: lo que es privado se hace público; lo que se presenta en público ya no puede seguir siendo privado y, sin embargo, lo es porque atañe a la vida íntima de las personas implicadas. En su análisis de la recepción de los *talk shows*, Jiménez Iglesias (2010) llega a la conclusión de que los testimonios sobre la esfera privada de los informantes traspasan la barrera de la corrección, con lo cual prácticamente todos los espectadores rechazan la posibilidad de participar en estos formatos. La autora indica que

> la mecánica de la narración de la intimidad solo se entiende si conduce a un conflicto, porque eso es lo que enseña la experiencia como telespectadores: solo aparece en televisión la intimidad conflictiva. De ahí que la esfera privada se identifique con el problema, el secreto y lo conflictivo, y sin embargo se asuma que existen profundas conexiones humanas entre las narraciones que ofrece el *talk show* y las vidas de sus espectadores. La desaprobación social está motivada precisamente porque parte de una identificación: la que automáticamente establece el espectador con

> el invitado, una persona que muestra su intimidad a los demás de un modo negligente, sin valorar las consecuencias que entraña perder el control sobre ella. (Jiménez Iglesias 2010: 167-168)

2.5.6. Cercanía

La teleconfidencia posee otra característica importante. Por una parte, manifiesta el intento de reducir la distancia que existe entre la televisión y los telespectadores. Por otra, en este tipo de programas hay un contacto inmediato entre el presentador y las personas invitadas. Además, en algunas ocasiones, también intervienen especialistas de diversas áreas (psicólogos, abogados, sociólogos) que pueden participar con sus opiniones desde una perspectiva más profesional, según el tema tratado. Tanto el público desde el mismo plató como los telespectadores a través del teléfono pueden intervenir opinando, bien a favor del invitado, bien criticando lo que este dice.[22]

2.5.7. Escenario

La identificación del telespectador no se consigue solamente por la elección de los personajes sino también por el escenario que adopta una forma familiar: el decorado aparece como una sala de estar, con sofás y sillones, decoración simple, etc.[23]

2.5.8. Ausencia de continuidad

Las experiencias relatadas en el programa no tienen continuidad, es decir, el cambio constante de personajes no permite seguir sus evoluciones, a modo de una telenovela, durante varios días.[24]

2.5.9. La «autenticidad» de los testimonios

Todos los elementos mencionados están muy presentes para que los mensajes audiovisuales resulten más próximos y familiares a los espectadores. Uno de los objetivos de estos programas es la búsqueda de identificación o la provocación de ciertos sentimientos en la

---

[22] Precisemos que en nuestro programa no intervienen especialistas de ningún tipo; tampoco el público participa activamente en el debate.

[23] «Se produce una teatralización del frío y artificial plató televisivo para conseguir una mayor cercanía y complicidad del receptor. La finalidad es hacerte sentir como en tu casa, como si estuvieras hablando con tus amistades mientras disfrutas de un café». (Brenes Peña 2011: 85).

[24] Obsérvese que en los programas agrupados bajo la etiqueta de «telerrealidad», la noción de serialidad es muy importante.

audiencia a través de las historias narradas cada día. Suponemos que los participantes de estos espacios reflejan de algún modo a los que los están contemplando. Como ya dijimos, tanto el público como los invitados pertenecen, en gran parte, a un sector social popular, en su mayoría mujeres, que se enfrentan a una serie de problemas cotidianos como la educación de los hijos, las dificultades económicas, los conflictos amorosos, etc. Son precisamente estos los temas tratados en los *talk shows* autobiográficos. El televidente ve en la pantalla aspectos de su realidad diaria, relatados por un personaje que forma parte del mismo mundo que él, lo que le lleva a identificarse con el contenido del mensaje.

Sin embargo, por otro lado, conviene tener presente que el público es consciente de que se trata de una realidad reelaborada (Jiménez Iglesias 2010: 164-165):

> [...] los espectadores han interiorizado que en los programas la parcela de intimidad que se desvela no es *cualquiera*, sino aquella relacionada con cuestiones censurables. [...] Los espectadores saben que van a encontrarse con cuestiones privadas, pero no con cualquier privacidad, ni cualquier sentimiento. [...] el ámbito de la intimidad que los espectadores relacionan con el *talk show* se restringe a cuestiones relacionadas con el conflicto y los comentarios potencialmente maliciosos. Tienen clara conciencia de que el objeto de interés de la *telerrealidad* en general y de los testimonios en particular no es tanto la vida privada como los *conflictos* relacionados con la vida privada. Y en consecuencia, dan por hecho que cuando alguien se expone en la televisión, su relato se focalizará en las cuestiones más espinosas, censurables. La revelación de la intimidad está estrictamente relacionada con aquello que es mejor que se oculte porque es vergonzoso, imperfecto. Si no es así, la narración no tiene interés.

No se trata de llevar las cámaras de televisión allí donde se encuentra el informante, sino de llevarlo al lugar en que se encuentran las cámaras, al plató de televisión, donde se escenifica una realidad. Se produce el protagonismo de los sujetos seleccionados, comunes y anónimos con sus historias de la vida cotidiana para que esta presentación ofrezca una verosimilitud que reside en el hecho de poner en escena a personas de escasa notoriedad, pero con una identidad, estilo, carácter, afectividad, ideas, actitudes propios, etc. Se espera de ellas que se comporten de manera natural.

El conflicto o el drama narrado en los *talk shows* está basado efectivamente en una experiencia real, aunque también es el resultado de unas normas que lo convierten en un producto estandarizado. Es la conclusión a la que llega Renero (2005: 20), quien asegura que, durante el proceso de producción, se efectúa una distorsión de los problemas de la gente porque esta debe someterse a las estructuras narrativas que interesan al director del programa. En ese sentido, los testimonios son una fabricación de los productores que explotan el drama y el enfrentamiento.

También Shattuc (1997: 157) defiende que –y lo hemos comprobado también en nuestro corpus– los programas de testimonios son preconstruidos y la espontaneidad no tiene cabida –o muy poca– en ellos. Aunque parta de situaciones reales y esté compuesto por emociones, sentimientos y vivencias personales, su contenido solo representa una realidad que se ajusta a las necesidades de la producción televisiva. En cuanto programas de televisión, los *talk shows* son cuidadosamente analizados, producidos y preelaborados, en la medida de lo posible. En las entrevistas realizadas al público consumidor de estos formatos, Jiménez Iglesias (2010) ha demostrado que, relacionada con la idea de la representación, aparece la cuestión de la autenticidad de quienes participan en los programas. La sinceridad de los informantes, e incluso su identidad real, constituyen asuntos que los telespectadores ponen en duda continuamente. Se puede fácilmente observar en los foros que numerosos televidentes sospechan que algunos de los testimonios puedan ser falsos, inventados por los narradores o elaborados por el equipo del programa y representados a cambio de dinero. Estas dudas acerca de la veracidad de los testimonios se deben principalmente a la dificultad para entender los motivos que conducen a los invitados a exhibir su intimidad.

Tenemos que reconocer que nos es imposible determinar la autenticidad de los testimonios que se presentan en los *talk shows*, pero echamos mano de las observaciones de Jiménez Iglesias (2010: 177 y ss.), quien concluye que «hay que dar por hecha la autenticidad de la mayoría de los testimonios presentados en los *talk shows*. Que algunas historias sean inventadas no puede ser sino una especulación; las presiones de la estructura productiva podrían motivar alguna desviación de esa norma [...]». En cualquier caso, como afirma Tolson (2001: 3), sean los invitados auténticos o no, existe una dinámica discursiva en la puesta en escena de la conversación que

utilizan los *talk shows* para atraer a las audiencias y tanto las temáticas como el desarrollo de los relatos son lo suficientemente verosímiles como para mantener la atención de los espectadores.

Todavía no hemos tratado en detalle de la figura del presentador en el *talk show* pero podemos anticipar que desempeña un papel fundamental en la construcción del relato y en su dramatización: sin su intervención es poco probable que los invitados narren su experiencia de acuerdo con las directivas del programa. Thornborrow (2001) señala que la narrativización de la experiencia popular en el discurso de los programas de testimonios no consiste tanto en otorgar a los participantes un espacio público en el que contar sus historias, como en transformar esa experiencia en una actuación pública cuyos actores son el presentador y sus invitados.

2.6. LOS ACTORES

Según las conclusiones de Jiménez Iglesias (2010), la mayoría de los espectadores consideran que el *talk show* es un producto televisivo e identifican una serie de elementos que son los ingredientes básicos y esenciales del género: la figura del presentador, los invitados y su papel, la función que se atribuye al público presente en el plató y los televidentes.

2.6.1. Presentador

Un elemento común a todos los programas agrupados bajo la etiqueta general de *talk show* es la figura central del presentador que dirige el discurso. Cada conductor tiene su propio estilo de presentación y de organización, lo que imprime una identidad única a la emisión, creando una atmósfera familiar y fidelizando a la audiencia. Esta capacidad de fidelización de los telespectadores es una de las claves del éxito de los *talk shows*. La animación de los *talk shows* debe ser la garantía del espectáculo cuyas coordenadas estéticas generales son: escenario, rítmica, alternancia de dramatización / descanso y tiempo bastante breve dedicado a cada encuentro. Parece que tales disposiciones mantienen la atención del telespectador: así, los cambios frecuentes permiten evitar que el público se aburra dado que en un tiempo tan breve solo se destacan detalles relevantes y atractivos de la manera más divertida y llamativa posible. Los periodos de des-

canso posibilitan pasar a otro informante, lo cual mantiene el interés y despierta la curiosidad. La tarea de los presentadores consiste en velar por la claridad de su discurso y explicitar los contenidos para el público puesto que, normalmente, este no puede reaccionar. De ahí que un *talk show* tome la forma de una entrevista con preguntas y respuestas mediante las cuales el presentador pide información, explicaciones, aclaraciones e incita a contar, describir, etc.

Los conductores de estos programas son en su mayoría mujeres y constituyen un elemento básico de la estructura del *talk show* hasta el punto de ceder su nombre al título: *Tardes con Ana* (Ana Kiro), *La hora de Mari Pau* (Mari Pau Domínguez), *Diario de Patricia* (Patricia Gaztañaga), *Hablando con Gemma* (Gemma Nierga), *Las mañanas de Alicia* (Alicia Senovilla), *Las mañanas de Silvia* (Silvia Salgado), etc. Esto demuestra una constante en las televisiones del mundo entero: la voluntad de identificación entre cada uno de esos programas y su presentadora. La utilización del nombre de la presentadora para referirse al programa crea un sentimiento de familiaridad en los consumidores de una televisión basada en la emoción y en la búsqueda de la cercanía (Shattuc 1997: 152). También Livingstone y Lunt (1994: 59) subrayan el protagonismo del presentador y lo comparan con un *héroe*, militante para la resolución de problemas que preocupan a su *reino* (el público) mediante su comprensión y sus consejos para restaurar el orden social. La figura del conductor es fundamental dado que de su capacidad de diálogo con la audiencia dependerá la actitud de esta hacia el programa. Sin embargo, Jiménez Iglesias (2010: 218) destaca que la percepción de los presentadores por parte de los espectadores varía bastante según la edad de estos últimos. Así, Patricia Gaztañaga es, a la vez, «un cielo, un encanto» según los jubilados, y una «borde», «manipuladora» en la opinión de los jóvenes.

Las conductoras suelen comportarse como jueces simulando la sabiduría y autoridad necesarias para decidir qué es lo bueno y lo malo, lo permitido y lo prohibido, y quiénes son los culpables y las víctimas. También se presentan como terapeutas al servicio de la sociedad, dispuestas a ayudar a cualquiera que se dirija a ellas para resolverle algún problema. El conductor de los *talk shows* es, pues, un tipo de actor mediático que busca unir su credibilidad de periodista con el prestigio de un artista. Ante un género cuya fórmula resulta repetitiva, el presentador es el componente que confiere singularidad

y originalidad al programa, lo caracteriza y lo diferencia del resto de los *talk shows*.

2.6.2. Invitados

Otro componente imprescindible de los *talk shows* son los invitados, dado que sin ellos no hay diálogo. El rasgo que comparten todos los informantes es que son personas *comunes* con afán de protagonismo y notoriedad.

Del conjunto de los estudios consultados se desprenden dos tipos de motivación principales que guían a los invitados:

- el deseo de solucionar un problema;
- la búsqueda de desahogo emocional.

Con respecto al primer motivo, parece que muchos invitados buscan en el *talk show* un foro público que les permita resolver un problema considerado serio: enfermedades, tratamientos médicos costosos, penurias económicas, localización de familiares con los que se perdió el contacto, etc. Estas personas están en situaciones difíciles y no pueden solucionarlas por sí mismas. El posicionamiento como víctimas de las circunstancias «ajenas a su voluntad» despierta un sentimiento de solidaridad en el público. La televisión no pierde la oportunidad de «ejercer la justicia y promover su imagen bondadosa» que conduce a desenlaces felices. No obstante, desde su aparición en las televisiones del mundo entero, el género ha evolucionado y hoy en día resulta difícil seguir defendiendo esta idea. Pero aún así, los responsables de los *talk shows* actuales afirman que constituyen una plataforma de expresión libre y que los invitados consiguen ayuda gracias a su participación en el *talk show*.

Ahora bien, a raíz de nuestro análisis, sostenemos que existe un tercer tipo de participantes en los *talk shows* como *DP*: aquellos que acuden al programa a pesar de no tener ningún problema particular (a menudo es un problema ficticio, o cualquier asunto que les pueda servir como pretexto para salir en la televisión). Este tipo de invitados actúa con un único móvil: tener su «cuarto de hora de gloria». En nuestro corpus, contamos con una entrevista de este género (n°17) en la que el informante viene simplemente a relatar su historia de amor excepcional y pedirle matrimonio a su novia, en directo, en el plató televisivo.

Nos parece muy interesante la conclusión evocada por Jiménez Iglesias (2010: 366) acerca de la percepción de los invitados por

parte de los espectadores: se los considera doblemente víctimas. Se trata de personas con problemas de diferente alcance, generalmente de bajo nivel de instrucción, de estrato humilde y tan desesperadas por solucionar su problema que para ello recurren a la televisión. Al mismo tiempo, son víctimas del dispositivo televisual, dado que su relato es explotado para atraer el interés del público sin que ello resuelva necesariamente sus dificultades. Así, los informantes de los *talk shows* generan, en unos casos, sentimientos de compasión y, en otros, de burla.

Es de precisar que la gran mayoría de los informantes que intervienen en *DP* provienen de estratos sociales más bien bajos y somos conscientes de que las variables sociolingüísticas como la clase social, el nivel de instrucción o la edad interfieren en la lengua empleada y en las actitudes sociolingüísticas de los hablantes. No obstante, no tendremos en cuenta esta dimensión en nuestro análisis, en primer lugar, porque nuestro interés se centra principalmente en los aspectos pragmáticos del discurso de *DP* y, en segundo lugar, porque los datos que proporciona el programa sobre los invitados son muy someros (la edad, el lugar de residencia y la ocupación) y, por tanto, insuficientes para poder tenerlos en cuenta en el análisis que proponemos.

2.6.3. Público

La puesta en escena de los *talk shows* es minimalista: un escenario con varios sillones, ocupados por los invitados, y frente a ellos, observando el desarrollo de las conversaciones, el público del plató. En los formatos españoles el papel atribuido a este público es mucho menos activo que en los programas estadounidenses. En general, se limita a aplaudir las entradas de los invitados y se manifiesta cuando lo exige el presentador. Y aun así, el público en el plató constituye un elemento fundamental del *talk show* pues se trata de una *representación idealizada* del público al cual se dirige el programa: sin espectadores no existe el espectáculo. En general, la presencia del público como parte de la escenografía de un programa de televisión contribuye a crear una sensación de directo que no siempre se corresponde con la realidad. Además, su asistencia proporciona a la realización del programa un abanico de primeros planos de rostros que intercalar con las imágenes de los invitados y el presentador, haciendo posible un relato audiovisual más dinámico.

En la actualidad, cada cadena transmite varios *talk shows* aunque la tendencia de los últimos años es la de los *reality shows*[25] y, más precisamente, los concursos televisivos donde los participantes exhiben sus más diversos e impensables talentos (*Tienes talento*, Cuatro; *Tú sí que vales*, Tele5), compiten en una cocina demostrando sus extraordinarias capacidades culinarias (*Ven a cenar conmigo*, Antena3) o donde rivalizan por obtener el título del mejor cantante del año (*Operación triunfo*, Tele5), etc.

El criterio de la rentabilidad económica ha ido modelando los *talk shows* hacia una mayor «espectacularización», paralelamente a un aumento de la manipulación, descortesía o expresividad y, como consecuencia, la modificación de la finalidad de estos programas, de su contenido, del papel del presentador y de los invitados, etc. Como intentaremos demostrar en el análisis, las estrategias antes citadas adquieren, en estos espacios, un rol particular, a saber, el de entretenimiento de la audiencia.

2.7. *DIARIO DE PATRICIA* (2001-2011)

Veamos ahora más en detalle el objeto de esta investigación –*Diario de Patricia*–, el *talk show de testimonio* producido por Boomerang TV y emitido en Antena3. Salvo en los periodos estivales y a finales del 2006, Patricia Gaztañaga se encargó de su presentación desde el comienzo del programa, en julio de 2001, hasta el mes de julio de 2008, cuando decidió abandonarlo. Durante las vacaciones, la sustituían Yolanda Vázquez, Mónica Martínez o Silvia Ruiz, y el espacio nunca cambió realmente de nombre aunque durante las ausencias de Patricia Gaztañaga se llamaba *El diario de verano,* pero se mantenía la misma fórmula. Solo tras la retirada definitiva de P. Gaztañaga en 2008, el programa modificó su título, convirtiéndose en *Diario y medio* durante la temporada en la que su conductor fue Juan y Medio. Y de 2010 a 2011, año en que cesó definitivamente, la denominación del programa era simplemente *El diario* y lo animaba Sandra Daviú.

---

[25] Programas que ponen en escena la vida diaria de algunas personas en un espacio cerrado durante un tiempo más o menos largo de modo que el telespectador tiene acceso a lo más íntimo no solo de sus palabras sino también de sus actos; en general, se remunera al finalista.

El *talk show DP* se emitía a las 19 horas en Antena3 y pretendía ser un espacio divertido, jovial y directo. Se trataba de entrevistar en un plató a invitados *anónimos* que acudían por su propia voluntad o no, para exponer sus problemas (generalmente eran conflictos relacionales con los familiares o amigos) y tratar de resolverlos. En ocasiones, se acogía también a invitados que deseaban transmitir un mensaje de naturaleza positiva a otra persona; así, los hijos aprovechaban la pantalla televisiva para dar las gracias a sus padres por algo, los enamorados para declarar su pasión y pedir matrimonio en el plató, los cibernovios se descubrían por primera vez en presencia de Patricia y del público, etc. Sin embargo, habitualmente, el propósito del programa era crear un espectáculo que consistía en dramatizar experiencias, ya problemáticas de por sí. Para lograr el efecto dramatizador, Patricia Gaztañaga empleaba diferentes estrategias con el objetivo de dar importancia al asunto tratado y que se iba a resolver (o por lo menos se intentaba resolver) gracias al programa, a través de entrevistas de corte sensacionalista y del fomento de la imagen de una televisión justiciera y reparadora de las adversidades. Esta «misión salvadora» que ostentaba *DP* le proporcionó popularidad y éxito.

¿Hasta qué punto quería llegar Patricia en la entrevista? A nuestro modo de ver, lo más lejos posible. Ella buscaba provocar emociones tanto en el invitado como en el público. Cuanto más lágrimas y reacciones emocionales (quizás incluso violencia) generaba, más audiencia y más éxito alcanzaba el programa. De hecho, la animadora muy a menudo confrontaba por sorpresa a dos personas. El público estaba al corriente de todo y esperaba ansiosamente la reacción de esas personas, sorprendidas y desamparadas.

Al ser la autoridad suprema en el plató, la presentadora utiliza ese poder para alcanzar sus fines. Su papel es presentar, corregir, interrogar, juzgar, ordenar, aclarar, gestionar los turnos de habla, los contenidos y los temas. Su estilo es en general directo, ya que lo que le interesa es que los informantes se expresen. A primera vista, su manera de proceder no parece molestar a los invitados en absoluto. Estos se limitan a contestar a las preguntas de Patricia y explican, describen, cuentan y se justifican.

Hemos observado que en *DP* se perfilan dos tipos diferentes de invitados: por un lado, aquellos que acuden al programa por su propia voluntad para solucionar algún conflicto o satisfacer alguna de-

manda y, por otro, aquellos que han sido traídos «engañados», esto es, sin conocer el motivo exacto de su presencia. Por lo general, la presentadora selecciona a aquellos informantes a los que considera víctimas. Trata a los demás testigos como responsables de la desgracia de los primeros (sean culpables o no) y, de este modo, reparte a los invitados en buenos y malos.

Asimismo, a los invitados se les instruye sobre cómo aparecer en el plató para presentar su testimonio; se les hace una entrevista previa para evaluar si el personaje y su historia van a ser rentables. Si el invitado corresponde a este criterio, el periodista se informa acerca de la familia y de los amigos del testigo para recoger un máximo de datos. La producción prepara, pues, a estos invitados, que forman parte del primer tipo: tienen que colaborar, es decir, narrar aquello que interesa a los directores. Los demás invitados, a los que se trae al programa con otro motivo, no están preparados para afrontar las cámaras ni para desvelar su vida personal. Les esperan sorpresas, incluso a veces desagradables. En estos casos, no existe contrato de colaboración previo. La negociación por parte de la presentadora puede, por tanto, ser más difícil, ya que el invitado puede negarse a colaborar e incluso rechazar la interacción. Son entonces importantes la capacidad de improvisación, el conocimiento de la problemática así como la agilidad de la conductora para incitar a su interlocutor a confesarse.

Por lo general, los invitados de estos programas no están acostumbrados a ser entrevistados. Dado que desconocen las técnicas discursivas para evitar contestar directamente a una pregunta incómoda, se les puede manipular más fácilmente que a un personaje político o famoso, como atestigua el siguiente pasaje de *DP*:

Pr: Juani buenas tardes
J: buenas tardes
Pr: ¿cómo es tu vida / hoy por hoy? ¿tú eres una mujer feliz?
J: sí
Pr: sí↓ // ¡qué bien! ¿no?
J: sí
Pr: está muy bien / no todo el mundo puede decirlo
J: claro
Pr: claro↓ /// Juani (3") tengo que decirte que hoy estás aquí // para hablar con un hombre /// y ese hombre quiere (2") quiere lanzarte un primer mensaje (3") ¿te parece que lo veamos? (ENSEÑANDO LA PAN-

TALLA. LEE) *no me rechaces, yo te quiero* ¿quién es este hombre al que parece que rechazas /// pero que te quiere?
J: (HACE GESTO DE NO SABER)
Pr: ¿ni idea? ¿has rechazado a algún hombre últimamente?
J: eh no
Pr: ¿no has rechazado a ningún hombre ?§
J: § no
Pr: ¿algún hombre te quiere?
J: mi marido
Pr: tu marido te quiere↓
J: hombre / claro
Pr: vale /// normal es tu marido ¿no?
J: hmm
Pr: ¿has rechazado a tu marido?
J: no
Pr: pues entonces no será él
J: pues entonces lo (( )) claro
(RISAS)
Pr: no sé /// Juani ¿has tenido alguna aventura en los últimos meses?
J: n sí / con las piezas de mi fábrica
Pr: ya // o sea que tampoco
J: no no vamos
Pr: ¿cómo ha sido tu vida estos meses para que llegue este mensaje↑? ¿todo ha ido bien?
J: bueno
Pr: ¿algo no ha ido bien?
J: sí
Pr: bueno ya vamos igual acercándonos ¿qué es lo que ha fallado?
J: ° (bueno) ° // cosas personales
Pr: tu relación [tose] perdón tu relación de pareja ¿cómo va?
J: va
Pr: va↓ *VA* lo dices como *bueno va*
J: va
Pr: ¿solo va?
J: va
Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: va
Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
J: vamos a ver / yo venía aquí porque venía // c- p- por una mujer no por un hombre §
Pr: § ¿quién te ha dicho eso?
J: hombre↑ /// cuando me habéis llamado

Pr: Juani // yo quiero que mires a esa pantalla
(E 4, l. 160-209)

Salta a la vista que la invitada de esta entrevista no desea revelar detalles de su vida personal. Sus respuestas son cortas y muy poco informativas. No obstante, la presentadora consigue desarrollar el diálogo sobre el tema que le interesa. En este trabajo veremos, pues, cuáles son las estrategias utilizadas y cómo funcionan.

La estructura general del *Diario de Patricia* es bastante fija y se asemeja a una entrevista informativa: aparición de la presentadora, introducción de la temática del día, diálogos con los invitados y clausura. Cada testimonio, bajo la forma de intercambio verbal, está relacionado con el tema del día. Las entrevistas no tienen nada que ver las unas con las otras, salvo por su conexión con la trama general. En cada una de estas unidades, se advierte un mismo esquema bastante sencillo. Se distinguen tres momentos seguidos que forman una estructura lineal repetida a lo largo del programa:

1. Primero, se presenta al invitado y se explica el porqué de su presencia, el motivo que lo lleva al plató y justifica su intervención:

Pr: en muchas ocasiones looosss padres adoptivos / tienen cierto miedo a que los hijos /// busquen a su familia biológica sin embargo // nuestra próxima invitada está dispuesta a remover cielo y tierra con tal de encontrarlos / un aplauso para Pepa
(ENTRA PEPA; EL PÚBLICO APLAUDE)
Pr: bueno
Pe: hola
Pr: hola buenas tardes [aclaro una cosa]
Pe: [buenas tardes]
Pr: Pepa viene buscando a los padres / biológicos de su HIJA
Pe: correcto
Pr: Pepa / vamos a ver (2") buscas especialmente a la madre de tu hija ¿verdad?
Pe: sí
(E 1, l. 1-14)

2. En segundo lugar, se formula una serie de preguntas con el fin de aclarar los acontecimientos, llegar a la «verdad» de lo ocurrido, profundizando en la medida de lo posible en sus aspectos más íntimos y problemáticos, siempre que ello despierte el interés de la

audiencia. Normalmente, luego de presentar la situación general, se suele evocar la historia siguiendo un orden cronológico: inicio, complicaciones, desenlace, etc. Se trata aquí de intervenciones del invitado y de la presentadora que colaboran para construir la narración:

Pr: [...] yo estaba hablando con Eva y ella me decía que había pasado por un matrimonio // que acabó de la noche a la mañana prácticamente / y de una forma nada agradable / su marido le era infiel con otra mujer // a la que además dejó embarazada / oye Eva // cuando a una le pasa una cosa así /// eeehmmm / ¿le quedan ganas de volverse a enamorar ?
E: eeehmmm /// no es que le quede ganas porque yo– para mí yo no– yo no me había enamorado de él /// para mí / esta vez ha sido la primera vez que me he enamorado↑
Pr: te has dado cuenta después §
E: §pues claro
Pr: pero ¿qué opinión tenías tú de los hombres después de haberte pasado algo así?
E: pueees /// que / todos eran iguales // de que todos iban a lo mismo // y que no // que no quería confiar en ninguno– nadie nadie– quería confiar en nadie /// y no quería saber nada de nadie
Pr: o sea /// dijiste *se acabó*
E: sí§
Pr: § *yo no quiero volver a tener una relación*
E: no
Pr: hasta que un día un vecino /// te dijo *oye Eva / no puedes estar así de deprimida Eva / ven a dar una vuelta conmigo y MI FAMILIA* /// ¿a quién conociste?
E: a su hermano
Pr: ¿cómo se llama?
E: Juan José
Pr: cuando Juanjo te vio / por primera vez // ¿tú ya notaste que // a él le interesabas?
E: no
Pr: ¿cuándo empezaste a notar que le gustabas?
E: al segundo día§
Pr: §pronto
E: sí
Pr: y // ¿te sentiste halagadaaa↑ // indiferenteee↑?
E: me sentí atraída // hmm
(E 2, l. 16-43)

3. Por último, la entrevista finaliza cuando se llega a una «solución», a la «verdad» de los hechos o cuando ya no presenta ningún interés para el público (por falta de colaboración de un invitado, por ejemplo). Se suele concluir de modo bastante abrupto:

Pr: a ver ¿tú estás enamorada de Ramiro?
A: (7") hmm no
Pr: no (3") bueno pues si hubiésemos empezado por ahí pues igual ↑
A: ya no
Pr: ya no /// ¿es decir que // esta relación se ha terminado?
A: (2") él lo sabía de(sde) cuando estábamos juntos (1") cada día se lo iba diciendo
Pr: ¿no es nuevo para él?
A: no / yo creo que no /// lo que pasa es que a lo mejor no lo esperaba
Pr: bueno Ramiro pues no sé si es esto lo que esperabas creo que no (2")
R: ° (( )) °
Pr: no sé si sospechabas que ella iba a ser tan clara
R: no lo pensé / yo / creí que /// teníamos // derecho a una oportunidad de (3") de rehacer nuestras vidas
Pr: bueno Ramiro // ha vamos a dejarlo aquí porque Ángela // yo creo que ha sido clara // y en principio tienes que aceptar lo que ella dice / y por supuesto seguir teniendo una buena relación que tenéis un hijo en común (1") así que espero que os vaya bien ¿vale?
A: [gracias]
R: [vale] gracias
(E 5, l. 245-262)

En nuestra opinión, la interacción en el *talk show* es una forma de discurso mediático que tiene su propia dinámica, donde la forma de los intercambios entre el presentador, los invitados y la audiencia está preestablecida ya en la propia esencia de este acontecimiento comunicativo. El hablante debe tener en cuenta a un destinatario doble, a saber, el interlocutor directo y la audiencia. Está claro que este discurso difiere de los demás diálogos mediáticos como el debate, la entrevista a un personaje político o famoso, etc. No obstante, varios estudiosos han subrayado un punto que comprobamos también en el *DP*: los *talk shows* se basan en estructuras comunicativas y sociales que pueden ser asociadas a más de un tipo de discurso, esto es, que combina rasgos del discurso institucionalizado (por ser un discurso mediatizado destinado a un gran público) con los del habla conversacional corriente (por ser oral y por su pretendida esponta-

neidad). El discurso del *talk show* crea una nueva forma o género comunicativo, cuyos esquemas discursivos y lingüísticos son productos específicos del contexto en el que se producen, es decir se convierte en narración pública lo que es esencialmente privado.

Como la mayoría de los *talk shows*, *DP* se presentaba como programa conversacional informal. A pesar de su supuesto carácter espontáneo e inmediato, se preparaba de manera muy meticulosa. Antes de que se emitiera, se negociaba toda una serie de circunstancias:

1. la selección de los invitados (se privilegiaban las historias más problemáticas, más interesantes, más conflictivas o curiosas para despertar el interés del público y «engancharlo»);
2. la distribución en el espacio (la posición de cada participante, incluso la presentadora, sus movimientos, las cámaras, etc.);
3. la organización del tiempo, factor importantísimo en la televisión, que influye de manera decisiva en el desarrollo del discurso y en la manera de actuar en cualquier programa televisivo (quién comienza, cuánto tiempo tiene cada persona para expresarse, cortes publicitarios, etc.);
4. el orden de los turnos;
5. los temas que se van a tratar;
6. y, por último, las indicaciones que se darán a los participantes para avisarles de las pausas publicitarias, necesidad de cambiar de tema, etc.

A pesar de una preparación detallada, la creatividad y los alejamientos de la temática prevista aparecen a menudo en el *DP*. Dentro de la rigidez del marco ya señalada, la imprevisibilidad es una de las características de toda situación de conversación oral, de modo que pueden, e incluso deben, surgir «sorpresas» para despertar el *voyeurismo* de los telespectadores. Por bien preparados que estén los *talk shows*, la dinámica del intercambio puede provocar variaciones de actitud en cada hablante. Si bien este tipo de interacción está alejado de lo que se llama comunicación de proximidad (véase §2.5.2.), comparte con ella toda una serie de características, tales como la creación de un discurso sobre la marcha, la improvisación, los cambios de punto de vista, los malentendidos, las transgresiones de las normas (principios y máximas conversacionales), la provocación y, sobre todo, el uso del lenguaje coloquial tanto por los invitados como por la presentadora. Por esta razón nos es difícil medir el grado de planificación. Lo que sí podemos afirmar es que los invitados se ven

obligados a atenerse a la temática del día sin posibilidad de introducir otras por su propia iniciativa. El contenido está parcialmente predeterminado y restringido en términos de la variedad de los temas. Decimos parcialmente porque se puede desviar de la temática principal, siempre que el presentador lo permita y que el nuevo tema sea polémico, sensacionalista, etc.

Al igual que una entrevista, los encuentros en *DP* revisten la forma de diálogos cara a cara que se constituyen a través de secuencias de pregunta / respuesta, y están destinados a un segundo destinatario, la audiencia. Los roles discursivos de cada participante quedan bien delimitados: la presentadora interroga y el invitado contesta. El uso de preguntas en el *talk show* queda subordinado a los propósitos de la interacción, es decir, a entretener al público no solo proporcionando informaciones necesarias cuando se considera oportuno sino también creando polémica, provocando emociones y juzgando.

Por un lado, en cuanto discurso dialogado destinado a la audiencia, la función de la presentadora consiste en velar por la claridad de sus palabras y explicitar los contenidos con el objetivo de transmitir a los telespectadores un mensaje inteligible puesto que este no puede reaccionar. Así, la conductora puede, mediante preguntas, orientar la narración y de esta manera contribuir a la construcción del discurso al pedir informaciones que considera útiles para el público y que el invitado omite, o aportar claridad a los enunciados confusos:

Pr: Antonio / entonces ¿qué solución tiene esto?
A: (2') pues que tiene que cambiar ellaaa tiene que cambiar
Pr: fíjate / cómo hemos dado la vuelta a la cosa (RISAS PATRICIA Y PILAR)
A: tiene que cambiar bastante /// y que en vez de ir // de irse la tercera parte de o sea de estar aquí la tercera parte del mes // eh que procure de estar la tercera parte del mes allí y
Pr: ¿tú sabes lo que dices?
A: sí y [luego la tercera parte // aquí]
Pr: [una tercera parte del mes contigo] o una tercera parte del mes ↑
A: conmigo la / dos [terceras partes]
Pr: [dos terceras partes]
A: [y una] tercera parte con ellos
Pr: y tú ¿qué dices Pilar? §
(E 6, l. 236-247)

Por otro lado, los *talk shows* no pretenden ser objetivos ni imparciales puesto que buscan implicación personal, emocional y afectiva por parte de los invitados y de la presentadora. Esta última, a diferencia de un entrevistador objetivo, puede exponer opiniones y preferencias personales como acuerdo o desacuerdo, evaluaciones, juicios, etc. En este sentido, los presentadores de los *talk shows* no son meros entrevistadores que aportan información sino participantes activos en la interacción. Por lo tanto, estos formatos utilizan un abanico de preguntas más amplio que un discurso formal, esto es, preguntas retóricas, expositivas o preguntas-eco que sirven para exigir, evaluar, comentar, aceptar o rechazar ideas y opiniones con el objetivo de crear el espectáculo.

La dramatización y la evaluación de los relatos de los invitados constituyen estrategias importantes para la progresión y estimulación del discurso. Las narraciones con evaluaciones parecen destinarse más bien a la audiencia y no directamente al informante en cuestión. Además, las historias en sí no son tan importantes como su evaluación o apreciación por el invitado, el presentador y el público:

Pr: §pero dime una cosa // si tu familia no se opusiera / si tu familia no dijera cosas que a ti te molestan y te hacen daño /// ¿crees que tu relación con Eva seríaaa en este momento // más importante?
JJ: sí
Pr: ¿o sea que te estás dejando llevar por tu familia?
JJ: no es que me esté dejando llevar es que resulta estoy rodeado por mi familia y la de ella
Pr: y todo esto está haciendo QUE TE FRENES
JJ: nooo // pues yo estoy cogiendo hasta la depresión
Pr: ¡madre mía! /// PERO SI SOIS DOS ADULTOS que // tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // ¡pero qué os van a contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos! ¿no?
JJ: yaaa /// pfff (2") pero / te sabe mal de que la familia no te hable no– solo te hable cuandooo / les interesa y cosas de estas y§
Pr: §oye Juanjo / si tú me estás diciendo que para ti // Eva es importante // que de hecho si no ocurriera esto que me dices a tu alrededor tu relación con ella sería MÁS importante /// ¿por qué no luchas por esa relación?
JJ: pues estando allí es que no puedo /// porque es que además ella vive en el sitio donde vive su familia y la mía
Pr: ¡uy qué lío! bueno pues Juanjo / tú igual no estás todavía decidido a luchar↑

JJ: yo estoy luchando y esto ella ya lo sabe / lo que pasa es que // a mí me vencen
Pr: pues escucha quien está decidida a luchar de verdad // es Eva / un aplauso para ella
(E 2, l. 218-237)

Incluso, como hemos evocado anteriormente, estos relatos son reelaborados por el medio, es decir, se cuenta lo que los directores quieren tal como estos quieren: las narraciones se dramatizan y se adaptan al formato particular. Las intervenciones de Patricia sirven a menudo de organizadores del discurso del testigo. Las preguntas y los comentarios de la presentadora reflejan una investigación acerca de la familia de los invitados e incitan al invitado a confirmar y reconocer sus errores y culpas. De hecho, Patricia Gaztañaga tiene un guión en forma de fichas elaboradas previamente en las que se consignan aspectos de la vida del invitado, lo que le ayuda a dirigir la interacción y a conseguir que el entrevistado se confiese.

A menudo las preguntas y los comentarios de la presentadora son acusaciones y la entrevista se transforma así en interrogatorio. Los acusados intentan evitar el reconocimiento de la «falta» y procuran justificar su conducta. Es como un juego de acusaciones y reconocimientos (o negaciones) de «culpas», acompañados de elementos de justificación. El programa busca «la verdad» y la solución al problema confesado; pero aquí no hay penitencia ni absolución de la culpa, aunque sí reprimendas y consejos de la entrevistadora. La confesión –acto íntimo por excelencia– deviene pública en los *talk shows*:

Pr: durante tus salidas ¿qué pasaba? // ¿qué hacías?
R: pues nada queee me enrollaba con una chica o / que metía la gamba [(( ))]
Pr: ¿[cuántas veces] / te has enrollado con chicas?
R: dos // dos veces
Pr: dos confesadas
R: (ASIENTE) no dos veces
Pr: no te voy a preguntar si [ha habido más]
R: [que se las he confesado] bueno me ha pillado y yo le he dicho que // es verdad // a ver que te pilla qué le vas a hacer
Pr: te pilla / la primera vez /// al principio seguro que lo negaste
R: ¿el qué?
Pr: lo negaste al principio [¿verdad?]
R: [(( )) sí]

Pr: pero luego ya dijiste *bueno habrá que decir la verdad* // ¿y cómo se lo tomó ella?
R: pues mal /// llorando y pues eso hecha polvo
Pr: le prometiste que no iba a volver a pasar
R: pero también pasó
Pr: ¿y la segunda vez / fue igual?
R: ts igual
Pr: oye Raúl (3") no solamente ahí has sido infiel tampoco te has portado bien con ella en ningún sentido /// ¿cómo era tu actitud con ella?
R: pues pasiva pasaba de ella / o sea la dejaba sola ↑ yo me iba con los amigos ↑ tenía a ella y al niño pa'llá pa'cá // pasaba totalmente
(E 13, l. 117-139)

La sucesión de preguntas y respuestas implica una alternancia constante de los hablantes. El sistema de los turnos de habla está parcialmente prefijado y bajo control de la presentadora puesto que el orden de los hablantes depende de ella. El orden común observado en nuestros datos es Presentadora – invitado A; Presentadora – invitado B, etc. Así, Patricia se posiciona siempre como el hablante siguiente. El sistema de turnos está determinado por la agenda del programa: el tiempo está limitado, por lo tanto cada testigo dispone de unos 10 a 20 minutos. No obstante, el carácter flexible del *talk show* permite cierta variación. Así, si una entrevista presenta interés, se va a prolongar y, al contrario, si el hablante no colabora y no se lanza a la discusión, la presentadora concluirá rápidamente. La duración de los turnos no está prefijada pero la pregunta en sí determina de alguna manera la duración de la respuesta.

Se observa en *DP* una jerarquía de metas: el objetivo primero es la producción de un espectáculo, mientras que la información queda relegada a un segundo plano. Esta jerarquización es fundamental para nosotros puesto que determina los roles comunicativos y las estrategias pragmáticas que vamos a ver en detalle a lo largo de estas páginas.

3. La teoría de los actos de habla

La teoría de los actos de habla, inicialmente propuesta por J. L. Austin y más tarde reelaborada por su discípulo, J. R. Searle, ha contribuido a reconocer el carácter accional del lenguaje. Austin desarrolla una tesis fundamental, a saber, el lenguaje no se limita exclusivamente a realizar enunciados acerca de estados de cosas sino que esta es solamente una de sus funciones. Mientras Austin pone el énfasis en la idea de acción por medio del lenguaje, Searle se centra más bien en el carácter convencional de los actos de habla y en las relaciones entre forma lingüística y acto de habla.

3.1. JOHN LANGSHAW AUSTIN (1911-1960)

Su serie de conferencias de 1955, publicadas póstumamente en el año 1962 con el título *How to do things with words*, marca el inicio de la teoría de los actos de habla.

El trabajo del filósofo se articula en dos partes: primero, el autor propone una distinción entre actos performativos y constatativos y, segundo, desaprueba esta visión y la reemplaza por una propuesta alternativa, la teoría de los actos de habla.

3.1.1. Locutivo / ilocutivo / perlocutivo

En sus primeras conferencias, el filósofo distingue entre enunciados constatativos y realizativos (o performativos, del inglés *performatives*). Los constatativos están regidos por el criterio de verdad / falsedad y describen estados de cosas. En cuanto a los realizativos, estos no solo describen o informan sino que, al ser expresados, realizan una acción o parte de ella. A diferencia de los constatativos, estos enunciados no se pueden clasificar como verdaderos o falsos sino

como adecuados o inadecuados y se usan para llevar a cabo acciones convencionales o ritualizadas. Pero pronto Austin se da cuenta de que la distinción teórica entre los enunciados constatativos y los realizativos no siempre resulta clara a la hora de aplicarla a las situaciones comunicativas. El filósofo renuncia, pues, a esta diferenciación, reelabora su propuesta e identifica tres actos simultáneos que se realizan en cada enunciado: el locutivo, el ilocutivo y el perlocutivo.

- *Locutivo*: consiste en emitir ciertos sonidos en una secuencia gramatical estructurada y cuyo resultado tiene un sentido determinado. Corresponde al hecho de decir algo, pronunciar una frase, es decir, se trata de la realización articulatoria, gramatical y léxica de una proposición (esta debe tener un sentido y una referencia).
- *Ilocutivo*: es formular un mensaje lingüístico con una determinada intención, a saber, prometer algo, dar una orden, preguntar, protestar, etc. El acto ilocutivo produce, pues, un efecto. Por ejemplo, un acto de promesa lo es solo si se cumplen ciertas condiciones. Antes de prometer algo, la promesa no existe y aparece solamente después de que el locutor la haya formulado. De esto se desprende que para que, al decir algo, se realice un acto ilocutivo han de darse ciertas condiciones e intenciones. Cuanto más importante es el acto ilocutivo expresado por un mensaje, tanto menor es su contenido referencial. Según Austin, este es el acto más importante.
- *Perlocutivo*: es un acto que se cumple por haber dicho algo y se refiere a los efectos producidos, buscados o no buscados. Decir algo a menudo genera consecuencias (o resultados) en el locutor (sentimientos, pensamientos, acciones, etc.). El acto perlocutivo es, por lo tanto, la (re)acción que provoca una emisión en el interlocutor. Así, se indica en la teoría que los efectos están ligados a la acción.

Con respecto a este último acto identificado por Austin, es de señalar que el autor no lo desarrolla mucho, lo cual ha generado diversas posturas relativas a él. Así, algunos autores, como Portolés (2004: 171), revisan el acto perlocutivo y proponen una alternativa. A partir de las investigaciones de otros autores, este lingüista distingue tres tipos de actos perlocutivos:

- *perlocutivo convencional ostensivo* (alguien que hace una pregunta exige una contestación, así como una información requiere su aceptación);
- *perlocutivo no convencional ostensivo* (una historia de terror asusta);
- *perlocutivo no convencional informativo* (un alumno pregunta algo al profesor para que este vea su interés por la materia y le dé una buena calificación para el curso).

Escandell Vidal (2002: 58), por su parte, observa que esta separación entre los tres actos es sobre todo teórica ya que al hablar realizamos los tres a la vez: cuando un locutor dice algo, lo hace con determinada intención y produce ciertos efectos. Sin embargo, la investigadora señala que es interesante hacer esta tricotomía porque cada uno de los actos presenta una propiedad diferente: el acto locutivo posee *significado*, el ilocutivo, *fuerza* y el perlocutivo logra *efectos*. El hecho de que todo acto locutivo vaya acompañado por un acto ilocutivo y un acto perlocutivo explica, según la autora, que incluso unos enunciados menos claramente realizativos sirvan para efectuar acciones.

Para otros, sin embargo, como Searle ([1969] 1970 y Feigenbaum 2001) o Sbisà (2007, 2009), el acto perlocutivo es poco pertinente. Ante todo, cabe diferenciar el acto perlocutivo de sus efectos. Dichos efectos son típicamente no conversacionales (por ejemplo, no se pueden anular si fallan) y no constituyen un aspecto o un componente del acto lingüístico sino algo añadido. Dicho de otro modo, al contrario de los efectos que consisten en la recepción (efecto ilocutivo), los perlocutivos solicitan la producción de cualquier evento diferente y externo al acto lingüístico y a su comprensión: una reacción psicológica o física del oyente. Tal como postula la teoría de Austin, la gama de los efectos perlocutivos es muy amplia y excede, pues, el ámbito lingüístico. Tampoco se especifica si el «efecto perlocutivo» se aplica únicamente a los efectos pretendidos o a cualquier efecto logrado.[26] Searle ([1969] 1970) adopta una postura bastante crítica a la hora de abordar los actos perlocutivos. Para él, «saying something and meaning it is a matter of intending to perform an illocutionary, not necessarily a perlocutionary act» (Searle [1969]

[26] Naturalmente, el oyente puede no realizar la acción que el interlocutor desea sino otra porque no ha comprendido la intención, por ejemplo, y por tanto el efecto buscado no se cumple.

1970: 44).[27] Esto es, el acto de habla es completo cuando el oyente entiende la intención del hablante, por tanto el único efecto consiste en la comprensión por parte del oyente de la emisión del hablante (efecto ilocutivo). La intención de conseguir un efecto perlocutivo no es, según el autor, esencial para el acto ilocutivo. Los actos perlocutivos quedan excluidos del estudio de Searle ([1969] 1970: 46) en primer lugar porque en muchas oraciones que realizan un acto ilocutivo, el efecto perlocutivo no corresponde al significado.[28] En segundo lugar, incluso cuando se asocian el efecto perlocutivo y el significado, se puede decir algo sin intentar producir ese efecto.[29] Por último, un hablante que tiene la intención de dar informaciones a su interlocutor y tiene motivos o pruebas para creer en lo que está diciendo no intenta necesariamente que el oyente acepte esos mismos motivos, sino que le deja la libertad de admitirlos como válidos o no. En definitiva, advierte Searle (en Faigenbaum 2001: 86): «el acto perlocutivo no es un acto: el acto ilocutivo es el acto y el acto perlocutivo es una descripción del efecto que el acto ilocutivo tiene sobre el receptor». Esto es, el acto perlocutivo es una consecuencia (o efecto) del acto de habla, pero no forma parte de él, pues se necesitan más requisitos que el mero decir para que tales acciones se lleven a cabo efectivamente. Son acciones o resultados posteriores del acto de habla (persuadir, convencer, asustar, etc.). Así, si partimos de la perspectiva de los efectos, los ilocutivos implicarían la responsabilidad del hablante y los perlocutivos la del oyente; es decir que nos situamos en niveles diferentes: el de la intención y el del resultado, cuyos productores son distintos y, en consecuencia, no forman parte del mismo acto de habla. De esto se deduce que no se pueden efectuar tres actos simultáneos en un mismo enunciado.

Ahora bien, en los datos de los que nos ocupamos en esta investigación, cada interlocutor desempeña un papel (entrevistador / entrevistado) asignado de antemano y actúa según la exigencia de su co-

---

[27] Decir algo y su significado es un intento de realizar un acto ilocutivo, no necesariamente un acto perlocutivo.

[28] Así, cuando se saluda a alguien, no se pretende producir necesariamente un estado o una acción en el receptor sino solo el reconocimiento de que ha sido saludado.

[29] Se puede emitir una afirmación sin tratar que los receptores crean lo que se está diciendo sino simplemente porque el hablante considera su deber hacerlo.

metido. Como en cada interacción comunicativa, hay una alternancia de los roles de hablante y de oyente. Los efectos ilocutivos son la perspectiva del hablante y lo único que importa es la intención que encierran sus palabras así como su reconocimiento por parte del oyente. Este último, a su vez, va a obrar como hablante, es decir, producir un acto de habla (es decir, un acto ilocutivo) con cierta intención. Así, un enunciado interrogativo emitido por la presentadora con el propósito de pedir alguna información va a generar otro acto, por parte del informante, que tendrá por objeto ilocutivo (o intención) dar la información solicitada y, por ello, cada una de estas intervenciones constituye un acto ilocutivo. Por esta razón, no nos parece muy convincente analizar las respuestas a los enunciados interrogativos de nuestro corpus –actos lingüísticos- como si fueran actos perlocutivos, ya que a estos se los define como actos no lingüísticos.

No obstante, tenemos que admitir que, en lo que concierne a los efectos perlocutivos, la intervención del oyente es fundamental a la hora de determinar si se pretendía conseguir algún efecto o no y si el efecto se ha logrado o no (en secuencias largas quizás habría que tener en cuenta otras intervenciones del primer hablante). Así, en el par adyacente de pregunta / respuesta, la réplica se puede considerar efecto perlocutivo puesto que es el cumplimiento de la acción que se ha pedido en la intervención anterior (acto interrogativo). Pero, de nuevo, los actores son diferentes y no forman parte del mismo acto de habla.

En la teoría de Austin, cualquier enunciado se puede evaluar en términos de éxito o fracaso (y no según la verdad o falsedad de su contenido referencial). El éxito de un acto depende de la comprensión, por parte del interlocutor, del sentido y del valor de lo dicho. El acto ilocutivo que se emite está previamente calculado por el emisor, que sabe qué fuerza quiere dar a sus palabras; los actos perlocutivos también pueden planificarse de antemano pero esto no garantiza la obtención de los efectos deseados. La realización de tales actos está sujeta a un conjunto de reglas convencionales cuya infracción afecta directamente los efectos comunicativos del acto. Searle propuso una tipología de dichas condiciones (expuestas más adelante, §3.2.3), que se refieren a las circunstancias y al papel de los participantes en el acto de habla y a sus intenciones, así como a los efectos que pretenden provocar.

Por otra parte, Austin propone una tipología de los valores ilocutivos. Esta se compone de cinco categorías establecidas a partir de los verbos teniendo en cuenta su fuerza ilocutiva.[30] No obstante, esta clasificación resulta poco convincente ya que, como señala Searle, se trata de una tipología de verbos y no de actos ilocutivos por lo que propone otra, como veremos más adelante (§3.2.2.).

3.1.2. Conclusiones

Las aportaciones de Austin son fundamentales para estudios posteriores y han sido puntos de partida de numerosas investigaciones en lingüística, filosofía del lenguaje, psicolingüística, etc. Las ideas más importantes de su teoría, que constituyen la base de la pragmática (y de otras disciplinas), se pueden resumir de la siguiente manera:

- el lenguaje no cumple solo una función descriptiva y los enunciados no tienen por qué ser todos verdaderos o falsos,
- una visión de los enunciados como acciones,
- la distinción entre acto *locutivo*, acto *ilocutivo* y acto *performativo*.

3.2. JOHN ROGERS SEARLE (1932 -)

Este filósofo reelabora la teoría de los actos de habla de su predecesor, J. L. Austin. Su trabajo se estructura en dos partes: el análisis de las condiciones de éxito de un acto de habla y una propuesta de tipología de estos. Concretamente, en *Speech acts* ([1969] 1970), Searle desarrolla el estudio de Austin sobre los enunciados de acción o *realizativos*.

El acto de habla es la noción central de los trabajos de Searle y constituye la unidad mínima de la comunicación lingüística, según el autor ([1969] 1970: 16).

En los estudios de este filósofo sigue siendo fundamental la idea de Austin de que el uso del lenguaje en la comunicación supone un tipo de acción. Dicho de otro modo, todo enunciado funciona como un acto particular (orden, promesa, pregunta, etc.) que produce algún

---

[30] Austin ([1962] 1990: 151-164): verbos judicativos (del ingl. *verdictives*), ejercitativos (del ingl. *exercitives)*, compromisivos (del ingl. *commissives*), comportativos (del ingl. *behabitives)* y expositivos (del ingl. *expositives*).

efecto y conduce a la modificación de la situación interlocutiva. Otra hipótesis básica de Searle es que toda actividad lingüística es convencional, es decir, está controlada por unas reglas ([1969] 1970: 12). Este planteamiento llevará a Searle a una extensión de los principios que regulan los diferentes tipos de actos y de las consecuencias que los fallos o las violaciones de dichos principios puedan tener en la interpretación y clasificación de los actos a los que afectan.

3.2.1. Acto ilocutivo y forma lingüística (o acto proposicional)

Hemos visto que Austin distingue, en la producción de un enunciado, los actos locutivo, ilocutivo y perlocutivo. Searle, por su parte, estudia particularmente los actos ilocutivos. Denomina fuerza ilocutiva a la marca del enunciado que le da su valor de acto. Esta fuerza (ilocutiva) se combina con el contenido proposicional del enunciado. Considérense los siguientes ejemplos que da el autor (1965: 4):

¿Saldrá Juan de la habitación?
Juan sale de la habitación.
¡Juan, sal de la habitación!
Ojalá Juan saliese de la habitación.
Si Juan saliese de la habitación, yo también saldría.

En todas las oraciones presentadas, el contenido proposicional es el mismo (formado por el predicado *salir de la habitación* y la persona a la que se refiere, *Juan*) pero se diferencian en que tienen distinta fuerza ilocutiva (respectivamente: interrogación, aserción, orden, deseo, expresión hipotética de intención). Así, el significado de cualquier oración se debe analizar en dos partes: el indicador proposicional (es decir, lo que es del dominio del contenido proposicional) y el indicador de fuerza ilocutiva (que muestra en qué sentido debe interpretarse la proposición y cuál es el acto ilocutivo que está realizando el hablante). Dentro de los indicadores de fuerza ilocutiva se pueden señalar el orden de constituyentes de los enunciados, la entonación, el énfasis, el modo verbal, el conjunto de los verbos realizativos (*pedir*, *aconsejar*, *enunciar*, etc.).[31] Esta distinción entre los contenidos proposicional e ilocutivo permite diferenciar claramente algunos fenómenos como la negación proposicional y la negación ilocutiva. Así, según Escandell Vidal (2002: 66), en:

No prometo venir mañana

---

[31] Existen también indicadores de fuerza ilocutiva sin contenido proposicional propiamente dicho: ¡*Ay*! o ¡*Viva España*!, entre muchos otros.

se niega el acto de promesa, mientras que en

Prometo no venir mañana

es el contenido 'venir mañana' el que es negado. A la inversa, un mismo acto ilocutivo se puede relacionar con diferentes contenidos:

Prometo no decir nada

Prometo leer este artículo

En estos enunciados, la promesa (*prometo*) se aplica a diferentes predicados (*decir algo* y *leer un artículo*).

Al distinguir entre contenido proposicional y acto ilocutivo, por un lado, y, por otro, entre indicador proposicional e indicador de fuerza ilocutiva, Searle define dos intenciones del locutor: efectuar un acto ilocutivo (prometer, pedir, ordenar, etc.) y hacer reconocer esta intención (promesa, demanda, orden, etc.) produciendo un enunciado susceptible de ser entendido como tal.

3.2.2. Clasificación de los actos ilocutivos

Searle critica la clasificación propuesta por Austin, observando que se trata de una taxonomía de verbos y no de actos y formula otra propuesta, basada en la naturaleza de los actos de habla (Faigenbaum 2001: 85). En su investigación, Searle organiza los actos ilocutivos en cinco tipos básicos. Para ello, establece una serie de doce criterios con el objetivo de distinguir un acto ilocutivo de otro. Presentamos a continuación los cinco primeros, que nos parecen ser los más importantes:

1. *objetivo ilocutivo*:[32] la intencionalidad (u objetivo ilocutivo) alude al propósito que se tiene al realizar el acto ilocutivo y que es común a todos los englobados en una categoría. Así, *ordenar* y *rogar* pretenden conseguir en el oyente una determinada conducta, aunque con procedimientos distintos; el objetivo ilocutivo de una promesa y de un sermón es el mismo mientras que la fuerza ilocutiva es diferente;
2. *dirección de ajuste de las palabras y del mundo*: las creencias y los juicios son modos psicológicos cuyo contenido representativo se supone que tiene que conformarse o coincidir con el mundo. Se presentan aquí tres posibilidades:
   a) las palabras se ajustan al mundo (el caso de cualquier enunciación, descripción, aserción, explicación, etc.),

[32] El objetivo (u objeto) ilocutivo se distingue de la fuerza ilocutiva: si bien el primero es parte de la segunda.

b) el mundo se ajusta a las palabras (el caso de los ruegos, preguntas, etc.) y
c) existen situaciones en las que no hay relación mundo-palabras (el caso de los saludos);

3. *estados psicológicos*, vinculados a la condición de sinceridad: creencias, intenciones y deseos;
4. *grados de intensidad*, por ejemplo, el *continuum pedir – mandar – ordenar* o *sugerir – insistir*;
5. *el estatus del hablante y del oyente*: las diferencias según la posición de los interlocutores son importantes en la medida en que afectan a la fuerza ilocutiva de sus emisiones. Así, un hablante en posición superior puede proferir órdenes, mientras que uno en posición inferior emitirá más bien ruegos o sugerencias. Esta característica corresponde a una de las condiciones preparatorias de Searle.

A partir de estos criterios se pueden agrupar los actos ilocutivos en:

1. *Asertivos*: su propósito (el objetivo ilocutivo) es representar un estado de cosas como real. La prueba más sencilla para reconocer un acto de habla asertivo es considerar si es verdadero o falso. La dirección de ajuste es de palabras-a-mundo y el estado psicológico expresado es el de creencia, en diferentes grados. Son actos de habla asertivos las explicaciones, las afirmaciones, las descripciones y las clasificaciones. Muchos de los verbos expositivos y gran parte de los judicativos de Austin entrarían en este grupo.
2. *Directivos*: su objeto es conseguir que el oyente efectúe alguna acción acorde con el contenido proposicional del enunciado. La dirección de ajuste es, en estos casos, de mundo-a-palabras y el estado psicológico es el deseo del hablante. Los actos de habla directivos pueden ser obedecidos o no, cumplidos o no, concedidos o denegados, etc. Directivos son las órdenes, los ruegos y las peticiones. Por ejemplo, *sugerir* [algo a alguien] pertenece a esta clase, puesto que, cuando uno lo hace, pretende que su acto tenga una trascendencia en el curso de acción de aquel a quien lo dirige. Se puede advertir que existen grandes variaciones en la intensidad ilocutiva de estos actos de habla (ordenar-rogar-pedir). Los actos directivos son problemáticos en el sentido de que el interlocutor puede percibirlos como agresiones; por ello las reglas de la cortesía requieren que se atenúen, por ejemplo mediante actos de habla indirectos.

3. *Comisivos*: en ellos el hablante se compromete a efectuar una acción de acuerdo con el contenido proposicional. Estos actos pueden ser cumplidos o no, mantenidos o no, etc. La dirección de ajuste es de mundo-a-palabras y el estado psicológico expresado es el de la intención de obrar en el futuro. Son actos comisivos la promesa, el juramento y el contrato.
4. *Declarativos*: su propósito es crear una situación nueva, producir cambios mediante emisiones lingüísticas. Ejemplos de declaraciones son fórmulas como *Queda abierto el congreso*, *Os declaro marido y mujer*, etc. La expresión de una declaración supone el ajuste automático entre las palabras y el mundo, el enunciado es el acto mismo. Así, por ejemplo, una declaración de guerra implica automáticamente que se produzca un estado de guerra entre un país y otro. Se realizan típicamente en el ámbito de instituciones.
5. *Expresivos*: sirven para manifestar sentimientos y actitudes del hablante, expresar la condición de sinceridad del acto de habla. Aquí se sitúan los agradecimientos, los pésames, las felicitaciones, etc. La manifestación del estado psicológico se hace explícita en diversos grados.

3.2.3. Condiciones de adecuación de los actos de habla ilocutivos

Searle se propone sistematizar las propuestas hechas por Austin relativas a algunos de los aspectos que son necesarios para el funcionamiento afortunado de lo que hacemos al hablar y establece una serie de condiciones indispensables para que se cumpla un acto ilocutivo. Vamos a exponerlas a continuación (Searle 1965: 9-13; Escandell Vidal 2002: 68):

1. *Condiciones de contenido proposicional*. Todo enunciado debe presentar algunos aspectos relacionados con su significado o su referencia. Por ejemplo, para dar las gracias, el contenido proposicional tiene que vincularse con un acto pasado realizado por el oyente. Y si se trata de una advertencia, el contenido se referirá a un acontecimiento futuro. Del mismo modo, en el caso de una promesa, se supone una acción futura por parte del locutor mientras que el de una orden implica una acción futura por parte del interlocutor.
2. *Condiciones preparatorias*. Son preparatorias todas aquellas condiciones que deben darse para que el acto ilocutivo tenga sentido. Es decir, conciernen a la situación de comunicación y aseguran

materialmente que los interlocutores puedan entenderse. Por ejemplo, los hablantes deben saber una misma lengua. O, en el caso de una orden, el hablante debe estar en una posición de autoridad sobre el oyente.

3. *Condiciones de sinceridad.* Se refieren al estado mental del locutor en el momento en que habla y suponen que es sincero. En el caso de promesa sincera, el hablante ha de tener la intención de hacer lo que promete (también en el caso de hacer votos, amenazar, dar su palabra de honor); en cambio, en una promesa insincera, el locutor no tiene la intención de cumplir la promesa.
4. *Condiciones esenciales.* Esta regla define el objetivo del acto ilocutivo, esto es, especifica el tipo de obligación asumida por los interlocutores. En el mismo caso de la promesa, el hablante ha de asumir la obligación de efectuar un cierto acto; en el caso de una orden, el locutor se compromete a inducir al interlocutor a realizar la acción deseada.

3.2.4. Actos directos e indirectos[33]

En la primera versión de su teoría, Searle establece una relación directa entre la forma lingüística de una expresión y la fuerza ilocutiva del acto de habla (es decir, entre lo locutivo y lo ilocutivo) que se cumple al emitirla, siempre que ello se dé en condiciones apropiadas. Así, por ejemplo, con un imperativo se estaría dando órdenes, y con una oración interrogativa, solicitando información. Posteriormente, observa que en muchas ocasiones se da una discrepancia entre la forma lingüística y la fuerza ilocutiva: con una pregunta se puede hacer una sugerencia o dar una orden. Es lo que le lleva a establecer el concepto de *acto de habla indirecto* para referirse a casos en los que el significado literal (o contenido proposicional) no coincide con la fuerza ilocutiva (o intención), como ocurre en un enunciado del tipo *¿puedes cerrar la ventana?* donde, bajo forma de pregunta, se esconde una intención de ruego. Si se contestara literalmente a este enunciado, las respuestas podrían ser *sí, puedo / no, no alcanzo*. En cambio, al formularla, lo que espera el emisor es que el interlocutor

---

[33] La falta de correspondencia entre lo que se dice y lo que se comunica corresponde en Austin a actos realizativos explícitos e implícitos; en Searle, a los actos directos e indirectos; en Grice, al significado natural y no natural así como a las implicaturas; en la teoría de Sperber y Wilson a la inferencia y a las implicaturas y explicaturas.

cierre la ventana, respondiendo a la petición mediante fórmulas como *sí, ahora mismo*.

Searle ([1975] 1977: 24) define los actos de habla indirectos como «casos en los que un acto ilocucionario se realiza indirectamente al realizar otro».

Al emitirse un acto de habla indirecto, el receptor entiende la intención del hablante. Searle sostiene que un acto de habla indirecto posee dos fuerzas ilocutivas (o dos actos ilocutivos diferentes). Así, un enunciado como *¿Puedes pasarme la sal?* puede provenir de alguien que simplemente pide una información como de alguien que quiere sal. De este modo, tenemos:

a) el sentido literal de la frase (información sobre la capacidad de que alguien pueda alcanzar la sal), es decir, una petición de información (Searle denomina este sentido del enunciado *acto ilocutivo secundario*) y
b) segundo sentido de la frase, que se deduce del sentido literal: *dame la sal*, es decir, un ruego (aquí se trata, en la terminología del autor, de *acto ilocutivo primario*).

Ahora bien, ¿cómo procede el oyente para entender correctamente un acto de habla indirecto cuando la frase oída y entendida significa, en el fondo, otra cosa? Searle ([1975] 1977) sostiene que la fuerza ilocutiva primaria de un acto de habla indirecto se deriva del significado literal a través de una serie de pasos inferenciales. Dicho de otro modo, el oyente primero trata de interpretar el enunciado literalmente y solo después del fracaso en su intento, debido a la irrelevancia del significado literal, busca un significado diferente que transmita la fuerza ilocutiva primaria. Desde esta perspectiva, un acto de habla indirecto es intrínsecamente más difícil de comprender que uno directo. De hecho, la comprensión de un acto de habla directo como *Déjala en paz* es inmediata y depende, evidentemente, más de lo lingüístico, es decir, requiere un procesamiento inferencial más sencillo. En cambio, la comprensión de actos de habla indirectos, como *¡Dios mío, qué calor hace!* para que el interlocutor abra la ventana, depende de alguna clase de conocimiento compartido de naturaleza no lingüística y requiere un procesamiento inferencial más complejo.

El carácter amenazante de un acto de habla se basa en su valor ilocutivo intrínseco así como en la formulación (que puede ser brutal o suavizada por los procedimientos de cortesía, véase capítulo 5,

§5.6.). Searle añade que el uso de las formas indirectas en peticiones o ruegos se debe, principalmente, a las exigencias de la cortesía. *¿Puedes pasarme la sal?* es una expresión cortés: no presenta la forma imperativa y además, según Searle, el oyente puede responder *No,* aunque, a nuestro modo de ver, las reglas de la cortesía impiden dar este tipo de respuesta, a no ser que el contexto lo permita y que se trate de un enunciado irónico (entre personas próximas). De esta manera, el cumplimiento del acto aparece, a primera vista, como una actuación libre y no como obediencia a una orden. Para decirlo de otra manera, las formas indirectas se utilizan como una técnica para preservar la imagen, en el sentido de que rebajan las obligaciones de ambos interlocutores y no comprometen al oyente de manera directa puesto que no se menciona explícitamente el acto que le corresponde: ponen al emisor en situación de espera y al destinatario le ofrecen la libertad de decisión. El autor defiende también la idea de que ciertas formas han adquirido un valor convencional de petición indirecta y se han convertido en fórmulas corteses comunes, como *podrías* o *puedes*. Al escucharlas, el oyente entiende que se encuentra ante una petición indirecta.

En general, los actos de habla indirectos permiten preservar la imagen del emisor así como la del receptor y, de este modo, evitar el carácter descortés que presentan algunos actos directos. Veamos un ejemplo de Garrido Medina (1999: 3888). Una demanda directa de tipo

Dame dinero

amenaza la imagen del hablante al tiempo que puede poner al receptor en una posición delicada y dañar su imagen en el caso de que este último se niegue a satisfacer la demanda. Sin embargo, una emisión indirecta como

Me he quedado sin dinero

deja al receptor varias posibilidades de reacción: dar algo de dinero, señalar dónde se encuentra un cajero automático o, incluso, no darse por entendido. Una demanda indirecta puede considerarse también un simple aporte de información.

Precisemos que los hablantes reconocen más fácilmente los actos de habla indirectos y los interpretan de manera correcta si la oración contiene una fórmula convencional, como p. ej. *puedes / no puedes* + infinitivo, usada para la petición cortés –donde el *no* optativo apunta al carácter idiomático de la expresión–; en estos casos parece que la

interpretación del acto indirecto por el interlocutor es fácil, precisamente porque se trata de fórmulas ritualizadas y convencionales que se usan con frecuencia. En cambio, un enunciado como *Me he quedado sin dinero* es sin duda más difícil de interpretar como petición, por no representar una fórmula ritualizada.

También cabe señalar que el contexto desempeña muy a menudo un papel fundamental a la hora de determinar si el enunciado tiene valor directo o indirecto; primero, para el emisor que debe elegir una formulación apropiada a la situación comunicativa (ya que a veces diferentes expresiones directas e indirectas no son equivalentes desde el punto de vista formal pero poseen un mismo valor ilocutivo) y, en segundo lugar, para el oyente que tiene que interpretar lo dicho. La importancia de los datos contextuales deriva del principio general siguiente: cuanto más codificado está el valor ilocutivo de un enunciado, menos necesario es el contexto para su correcta interpretación y, al contrario, cuanto menos convencional es el valor, más es la interpretación tributaria del contexto.[34]

---

[34] En relación con la comprensión de los actos de habla, Belinchón (1999) analiza los pasos que deben efectuarse para comprender las formas no literales, entre las cuales incluye, junto a la ironía, la metáfora y los modismos y el acto de habla indirecto. Conforme a la visión que tiene Searle, la autora considera que el lenguaje no literal consiste en el empleo de expresiones y enunciados lingüísticos cuyo propósito comunicativo no corresponde al significado convencional de sus elementos:

a. Los actos de habla indirectos (como, por ejemplo, las peticiones indirectas) que se usan para expresar una intención comunicativa distinta a la que aparece marcada lingüísticamente en la oración. A modo de ilustración, un enunciado como *¿Tienes hora?* refleja la intención de que el interlocutor nos diga qué hora es.
b. La ironía y los comentarios sarcásticos, con los que el hablante comunica de forma indirecta una actitud crítica o burlona; por ejemplo, al decir *qué bonito* a alguien se puede pretender comunicarle que ha hecho algo inadecuado.
c. Las metáforas, que sirven para caracterizar de manera indirecta algo o a alguien atribuyéndole las propiedades de otra cosa o persona: *ella es una víbora.*
d. Las locuciones, los refranes y los proverbios que se emplean para describir y valorar hechos y personas, por ejemplo cuando se dice de alguien *Perro ladrador, poco mordedor.*

3.2.5. Conclusiones

Los principales aportes de las investigaciones searleanas son la clasificación de los actos de habla, pues determina las clases fundamentales de acciones que se pueden llevar a cabo mediante el lenguaje y, por otra parte, su acercamiento al concepto de fuerza ilocutiva, relacionada con el concepto de significado intencional. La elaboración de las condiciones de éxito de un acto de habla permite distinguir un acto de otro, ya que las condiciones que se deben reunir para los actos asertivos son diferentes de las que se requieren en los interrogativos.

Ahora bien, los trabajos de Austin y de Searle no son, desde luego, teorías de la oralidad, es decir, no se intenta explicar en ellos el funcionamiento del discurso hablado ni se basan en los enunciados reales ya que se mantienen en el terreno del enunciado como unidad. Sin embargo, al apoyarse en la idea de que hablar es «hacer cosas con palabras», aportan una base fundamental para la comprensión del uso de la lengua y han sido puntos de partida para varios estudios interesantes cuyos autores entienden el lenguaje como acción y analizan el comportamiento de los hablantes en la comunicación. Por lo demás, hemos precisado ya que la teoría de los actos de habla es uno de los ejes en los que se basa la Pragmática (Abascal 2004: 196).

3.3. HERBERT PAUL GRICE (1913-1988)

Quien contribuyó de manera significativa al desarrollo posterior de la teoría sobre los actos de habla fue P. Grice, con la introducción del concepto del significado del hablante (1957), un intento de definición del significado con referencia a las intenciones que tiene el hablante cuando formula un enunciado. Según Grice, el significado del hablante precede al significado del enunciado y consiste en la intención del hablante de producir un efecto en el oyente por medio del reconocimiento por este último de la intención de producir ese efecto. Por lo tanto, el significado del hablante puede relacionarse con la fuerza ilocutiva de los actos de habla. Por otra parte, Grice propone, en relación con su Principio de Cooperación, una serie de normas que regulan la interpretación de los enunciados. Presentaremos este concepto detalladamente en el capítulo 6.

3.4. HENK HAVERKATE (1936-2008)

La distinción entre el contenido proposicional y la fuerza ilocutiva en los enunciados, los tipos de actos de habla y otros aspectos teóricos de los trabajos de Austin o de Searle, comienzan a aplicarse, en los años 1970, al discurso oral en español, principalmente, con los estudios de Haverkate. El investigador parte de las propuestas de Austin y de Searle para establecer una tipología de los actos de habla en relación con la cortesía.[35]

Basándose en los actos de habla indirectos de Searle, Haverkate (1998: 192) desarrolla otra visión y habla de actos explícitos, que «adoptan la forma de una pregunta dubitativa», y de actos implícitos, que se infieren de los explícitos mediante la implicatura conversacional y que «expresan la fuerza impositiva».

En sus trabajos, Haverkate estudia los diferentes actos de habla y su funcionamiento dándole mucha importancia al acto de habla «alocutivo»; la alocución sería la selección que hace el hablante de aquellos mecanismos lingüísticos que cree que pueden contribuir de la mejor manera a provocar en el oyente una reacción positiva a su acto de habla (Haverkate 1980: 374):

> La alocución es un concepto nuevo que introduzco para hacer posible el análisis del patrón interaccional tal como se manifiesta en la estructura lingüística de la locución. Los ejemplos mencionados en el resumen, *¿Quiere Vd. pasarme el cenicero*? y *¡Páseme el cenicero*! no difieren por su fuerza ilocutiva, que es impositiva en los dos casos, sino por su función alocutiva. Es esta la que hace que ¿Quiere *Vd. pasarme el cenicero*? tenga valor de petición, y *¡Páseme el cenicero*!, valor de mandato. Así es que por alocución entiendo la selección que hace el hablante de aquellas estructuras sintáctico-semánticas que cree que sirven óptimamente para conseguir que el oyente acepte el acto ilocutivo y reaccione de manera positiva ante el mismo. Los actos alocutivos, por lo tanto, determinan la estrategia de la interacción verbal. Según la función ilocutiva de la locución, esta estrategia va dirigida a objetivos diversos. Así, por ejemplo, al hacer una aserción el hablante selecciona la expresión lingüística más apropiada para convencer al oyente de la verdad de lo que describe la proposición. Si hace una pregunta, la selección tiene por objeto conseguir que el oyente suministre la información deseada y en el

[35] Se puede apreciar la clasificación de Haverkate de manera más detallada en el capítulo 5, §5.2.4.

caso de hacer una petición o un mandato, el hablante intenta persuadir al oyente que efectúe la acción especificada por la proposición.

A partir de la situación de comunicación, la propuesta de Haverkate explica la diferencia entre órdenes y peticiones (o ruegos). Son también interesantes sus juicios con respecto a qué se ha de entender por formulación indirecta de los actos de habla, cuestión que sigue siendo crucial para la asignación de valores de cortesía a los enunciados.

3.5. ACTOS DE HABLA Y COMUNICACIÓN

Hemos presentado diferentes enfoques teóricos de los actos de habla. Ahora bien, estos estudios presentan los actos de habla de manera aislada, es decir, sin tomar en cuenta su encadenamiento, como ocurre normalmente en una conversación, donde estos se enlazan unos con otros. Así, en un diálogo, los hablantes interactúan y los valores ilocutivos y perlocutivos se construyen, se explicitan, se negocian. Dicho de otro modo, los valores se instauran gracias a las intervenciones de todos los participantes. Las conversaciones son, por tanto, manifestaciones de ciertos comportamientos de los interlocutores.[36]

Esto nos lleva a mencionar otra observación relativa a la teoría de Searle, a saber, la posición del receptor. Varios investigadores, como Escandell Vidal (2002) y Portolés (2004), reconocen que el papel concedido al interlocutor queda en un segundo plano. El interlocutor se limita a reconocer las intenciones comunicativas del hablante e interpreta simplemente el acto de habla: alguien que comprende un acto de habla reconoce lo que se le ha intentado comunicar (efecto ilocutivo). La reacción del oyente al acto de habla no se toma en consideración dado que Searle muestra poco interés por los actos perlocutivos y sus efectos. No obstante, la realidad parece ser otra: los papeles de locutor y oyente van turnándose constantemente, la misma persona es alternativamente hablante e interlocutor. Por consiguiente, todos participan en el intercambio y condicionan su desarrollo.

---

[36] Varios autores como Sbisà (2007, 2009), Portolés (2004), Kerbrat-Orecchioni (1996), entre otros, reconocen la necesidad de estudiar los actos de habla dentro de las secuencias de acción / reacción.

Un mismo acto puede ser realizado por varios locutores (es el caso de ciertos tipos de alo-repetición):

Pr: sin embargo tu hija cambia / cambia cuando ya es adolescente↑ §
Pe: § sí /// cuando es adolescente
Pr: en el paso del colegio al instituto tu hija cambia
Pe: sí
(E 1, l. 91-94)

o de coenunciaciones, cuando un locutor termina la enunciación de otro:

Pr: para poner las cosas ↑
PI: clara(s)
Pr: claras /// ¿qué tiene que hacer / cambiar?
PI: (1") cambiar §
(E 6, l. 106-109)

También ocurre (y es el caso de nuestro corpus) que un mismo enunciado tenga varios receptores y, por tanto, cumpla funciones diferentes (esto es, corresponda a actos diferentes) según el destinatario. En las entrevistas que analizamos, el estatus pragmático de los enunciados de la presentadora no es el mismo según el punto de vista del invitado o el de la audiencia general. Por ejemplo, una secuencia de apertura (presentación del invitado) o una secuencia que plantea el problema del invitado sería una demanda de confirmación dirigida al informante pero, al mismo tiempo, un aporte de información para los demás receptores. Presentamos, a modo de ilustración, los siguientes fragmentos de nuestro corpus:

Pr: en este momento después de / esa experiencia y de haber perdido la fe en los hombres / estás enamorada otra vez
E. sí
Pr: pero /// hay OBSTÁCULOS en tu relación [¿no?]
E: [sí]
Pr: bueno pues ahora me cuentas cuáles son / porque antes tenemos que hacer una pausa para publicidad estamos de vuelta enseguida / hasta ahora
(E 2, l. 1-7)

Pr: todo muy bien hasta ahí pero // las cosas no han sido tan bonitasss // como [nos has contado=]
E: [nooo]
Pr: =hasta ahora
E: no
Pr: hay problemas
E: sí
Pr: su familia
E: sí
Pr: ¿qué ha pasado?
E: ts / su familia no es que sea mala gente porque yo tampoco quiero entrar niii // en poner mal a nadie ni nada ¿no? / tampoco quiero entrar en esos temas // lo que pasa (es) que / yo no sé lo que quería su hermano / no sé lo que quería de mí /// no sé qué quería que su hermano hiciera conmigo o que me hiciera daño no sé // en eso está // por es– por hablar ¿no?↓
Pr: ¿por qué dices eso?
E: porqueee // no se acaca– no se acababa de decir // no sabemos el qué quería su hermano [¿no? si=]
Pr: [claro eso crea estrés entre vosotros]
(E 2, l. 75-90)

Se aprecia aquí la diversidad de los actos que se pueden cumplir a través de la producción de un solo y mismo enunciado. Por otra parte, diferentes recursos permiten al locutor seleccionar al destinatario: señales verbales, prosódicas o gestuales.

3.5.1. Organización secuencial de los actos de habla

La teoría de los actos de habla analiza la relación de estos con el sistema de la lengua (la clasificación de los actos) pero deja de lado sus encadenamientos en el discurso. No obstante, en una interacción, la producción de un acto solicita una reacción. Por ejemplo, si A saluda a B, se espera generalmente que B reaccione con un saludo también o si A dirige una pregunta a B, este tiene que dar una respuesta. En nuestro corpus, los actos de habla más frecuentes son los directivos, los asertivos y los expresivos; por tanto, son actos muy solicitadores de reacción (además existe una especie de contrato tácito entre los interlocutores que les obliga a obedecer a las reglas preestablecidas, a saber, participar activamente en el diálogo mediante emisiones lingüísticas). Así, en las entrevistas del *talk show* (y en cualquier otra entrevista o intercambio lingüístico) cada acto de ha-

bla abre una serie de encadenamientos posibles, más o menos extensa.

Roulet y los demás miembros de la escuela de Ginebra (2001) proponen distinguir entre

- las relaciones que un acto de habla tiene con otros actos en una misma intervención (unidad monologal de un solo locutor) y
- las relaciones que un acto mantiene, mediante la intervención a la que pertenece, con otros actos pertenecientes a otras intervenciones en un mismo intercambio (unidad dialogal de varios hablantes).

En una misma intervención aparecen un acto directivo[37] (el que da el valor ilocutivo a la intervención) –constituyente no suprimible de la intervención– y actos subordinados con funciones variables: justificaciones, excusas, argumentaciones, reformulaciones, etc. Estos últimos, a diferencia de los primeros, son facultativos. En la unidad dialogal alternan actos iniciativos y actos reactivos (pregunta-respuesta, cumplido-reacción, demanda-respuesta, etc.).[38] Un acto iniciativo crea la expectativa de otro acto, el reactivo, en el turno siguiente.[39] Desde tal perspectiva, se espera una reacción por parte del oyente, lo cual da prueba de la importancia del interlocutor en el intercambio.

Desde el punto de vista de la escuela de Ginebra, el acto de habla es la unidad mínima de la gramática conversacional y sirve para constituir unidades de rango superior, es decir, las intervenciones, los intercambios y, finalmente, las conversaciones.[40]

---

[37] Conviene no confundirse en el empleo de «directivo»: en este caso, *directivo* (del fr. *acte directeur*) se utiliza para referirse a la parte principal de la proposición y no en cuanto acto directivo, es decir, un acto de habla que se emite con cierta intención.

[38] Un intercambio se compone normalmente de dos actos (intervenciones): iniciativo y reactivo. Es lo que se suele llamar el *par adyacente*. Sin embargo, en un intercambio del tipo pregunta / respuesta puede aparecer otra intervención (acto), denominada *evaluación* que consiste, por lo general, en una emisión eco (repetición) o un elemento con valor de confirmación.

[39] Correspondería, en la opinión de Portolés (2004: 171), al acto perlocutivo convencional ostensivo.

[40] Portolés (2004: 203) rechaza la idea del intercambio como unidad mínima del diálogo porque reconoce que una conversación se va construyendo a medida que avanza, acorde con los comportamientos de los par-

Así, toda conversación presenta una construcción jerárquica compleja, formada por diferentes elementos:
- los actos de habla se combinan para formar intervenciones;
- estas se unen para crear intercambios;
- los cuales se organizan en secuencias y, por último, en conversaciones.

Siguiendo a Portolés (2004), cabe señalar que en una conversación real puede ser bastante difícil separar claramente diferentes intercambios. Precisemos también que los actos de habla no se encadenan de manera aleatoria sino que una emisión va a generar una serie de actos posibles; los actos reactivos, según su tipo y su formulación, van a determinar el desarrollo posterior de la interacción y tener consecuencias, por supuesto, en las relaciones interpersonales de los participantes.

3.5.2. Actos de habla y relaciones interpersonales

Sabemos que las conversaciones son discursos dialogados regidos por unas reglas internas, y hemos visto que los actos de habla intervienen de manera fundamental en su organización. Los participantes, al mismo tiempo que elaboran un discurso coherente, establecen algún tipo de relación entre sí (de distancia o proximidad, de igualdad o jerarquía, conflictiva o amable, etc.) que evoluciona a medida que se desarrolla el intercambio lingüístico. En este sentido, los actos de habla desempeñan una función importante porque, por ejemplo, una orden y una confidencia no surten el mismo efecto en la relación entre los hablantes.

3.5.2.1. Relación horizontal[41]

Así, ciertos actos de habla se asocian con una relación de distancia, mientras que otros indican proximidad y familiaridad. Tomemos como ejemplo la confesión (o confidencia).[42] Generalmente, este tipo de acto se realiza entre personas próximas. Sin embargo, puede surgir también entre las que se conocen poco. Es lo que ocurre en las entrevistas de las que nos ocupamos aquí. La confidencia forma parte integrante de los encuentros entre la presentadora y los invitados.

---

ticipantes y de las circunstancias, por lo que no tiene ni una estructura fija ni un plan determinado.

41 Terminología tomada de Kerbrat-Orecchioni (2001).

42 Véase capítulo 2, §2.5.1.

Mediante este recurso, la presentadora intenta aproximarse a la persona invitada, aunque a menudo se trata de una familiaridad fingida. La distancia se reduce con un invitado colaborador que acepta tal relación. No obstante, hemos observado casos en los que los hablantes se niegan a entrar en demasiados detalles personales, lo cual aumenta la distancia interpersonal. Cuando tales casos surgen, Patricia entabla una serie de negociaciones para conseguir su meta. A menudo estas negociaciones revisten la forma de la insistencia (repeticiones, reformulaciones) o de la insinuación (metáforas, emisiones irónicas, juicios personales, etc.) y la animadora puede llegar a comportarse incluso de forma descortés. El ejemplo siguiente ilustra esta conducta:

Pr: ¿cómo ha sido tu vida estos meses para que llegue este mensaje↑? ¿todo ha ido bien?
J: bueno
Pr: ¿algo no ha ido bien?
J: sí
Pr: bueno ya vamos igual acercándonos ¿qué es lo que ha fallado?
J: ° (bueno) ° // cosas personales
Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?
J: va
Pr: va↓ *VA* lo dices como *bueno va*
J: va
Pr: ¿solo va?
J: va
Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va
Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
J: vamos a ver / yo venía aquí porque venía // c- p- por una mujer no por un hombre §
Pr: § ¿quién te ha dicho eso?
J: hombre↑ /// cuando me habéis llama(d)o
Pr: Juani // yo quiero que mires a esa pantalla
(E 4, l. 191-209)

Patricia, en todos estos casos, intenta reducir la distancia interpersonal, aunque por motivos no siempre desinteresados: lo que desea es que los informantes den los detalles más íntimos y problemáticos

posibles, sin que le importe crear un ambiente de proximidad verdadero y auténtico.

Por otra parte, también los invitados, al hilo de las confesiones, contribuyen a reducir esta distancia, tal como podemos observar en el siguiente fragmento:

> Pr: pero hombre yo me imagino que en este momento /// enterarte / como te estás enterando [de que Patricio]
> MC: [sí] de acuerdo has traído (( )) acuerdo
> Pr: **de que Patricio te ha tenido siempre en mente de que siempre // ha pensado en ti / hombre es importante ¿no?**
> MC: síií pero a ver si me entiendes tú a mí Patricia /// si todo↑
> Pr: **se entiende perfectamente [después de muchos años sola]**
> MC: [si todo lo que has dicho tú de acuerdo] estoy toda la vida sola
> Pr: **ya lo sé ya [lo sé]**
> MC: [yo] me he criado sola [prácticamente]
> Pr: **[lo sé]**
> MC: sin padre sin madre sin cariño de nadie
> Pr: bueno pues ahora tienes el que te ofrece tu hermano Patricio ¿vale?
> MC: al oye todo se hablará todo se andará y↑
> Pr: y tu cuñada // María
> MC: oye y él pues [(( ))]
> Pr: **[venga] daros otro abrazo que hace mucho [que (())]**[43]
> (E 3, l. 239-255)

Se nota cómo Patricia adopta el papel de la amiga comprensiva que desea que los hermanos se reconcilien, mediante actos de confirmación y de apoyo así como de halagos; sin embargo, podemos afirmar que es una conducta fingida en la medida en que la meta principal de la presentadora es provocar confidencias y emociones que aumenten el atractivo del *talk show*. La invitada, por su parte, también reduce la distancia interpersonal al confiar a Patricia sus dudas, temores y vivencias buscando la comprensión de la presentadora.

3.5.2.2. Relación vertical

Otro tipo de relaciones que se pueden establecer entre los hablantes son las que reflejan las jerarquías. Aquí, el papel de los actos de habla es todavía más evidente. Cuando un hablante trata de situarse en una posición superior al otro, puede expresar, por ejemplo, órdenes,

---

[43] Empleamos la negrita para destacar los pasajes que comentamos.

prohibiciones, consejos, autorizaciones, insultos, burlas, etc., realizando actos que amenazan la imagen del oyente (*face threatening acts*, según la terminología Pragmalingüística).[44] En cambio, el que es víctima de estos actos o el que emite actos tales como excusas, revelaciones, autocríticas, etc., se encuentra en una posición inferior y su imagen puede verse dañada tanto por los actos del interlocutor como por sus propios actos. En tales situaciones, el contexto determina qué interlocutor puede realizar qué actos. En *Diario de Patricia*, la que detenta el poder y, por ende, puede producir actos de habla amenazadores (críticas, reproches, demandas de justificación e, incluso, juicios personales) es la presentadora. En el fragmento a continuación, Patricia se burla abiertamente de las palabras de su interlocutor sin que este proteste de verdad; el informante acepta la jerarquía establecida:

> Pr: bueno vamos a ir por partes hace dos años conoces a [Ginet]=
> P: [sí]
> Pr: =a través de chat y empiezas como siempre / con esta línea tuya de mentiras me imagino↑
> P: (ASIENTE)
> Pr: y diciendo estas burradas de *cásate conmigo* en cuantooo os conocéis
> P: sí pero [bueno burra]
> Pr: [aunque] no lo sientas=
> P: [bueno burra bueno burra]
> Pr: = [quiero decir] sin sentirlo
> P: sí bo burradas ehm / en plaaan↑/ burradas / pero en plan cariñoso
> Pr: bueno (RIÉNDOSE) bueno el cariño me río del cariño /// BURRADITA vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?
> P: sí
> (E 7, l. 118-130)

En esta secuencia, el invitado intenta oponerse tímidamente a las palabras de Patricia, relativizándolas mediante el empleo del marcador *bueno* y de una justificación *sí bo burradas ehm en plan burradas pero en plan cariñoso*. Pero no consigue salvar su imagen y la presentadora se impone gracias a su última intervención, en la que

---

[44] Para una visión más detallada, véase el capítulo 5, dedicado a la noción de *cortesía*, en especial §5.2.3.2.

emite un juicio muy crítico, además de burlón, acerca del comportamiento de su interlocutor.

No obstante, algunos –aunque muy pocos– invitados se atreven a resistir o a rebelarse señalando claramente su posición, manteniendo (o defendiendo) su turno de habla e interrumpiendo a la animadora:

Pr: oye tranquila / María José /// o sea tu padre te ha contado la historia de tu madre una historia que no de la que no quieres hablar aquí / sabes que ella lo ha pasado mal /// y / el hecho de saber que ella lo ha pasado mal /// ¿te hace querer conocerle aún más?
MJ: (ASIENTE)
Pr: (2") es importante para ti
MJ: (ASIENTE)
Pr:(1") oye antes me decías Pepa que vosotros no sabéis↑
MJ: una cosa // para mí mi madre siempre será ella /// (ENSEÑANDO A SU MADRE ADOPTIVA) porque /// yo de pequeña era muy feliz (ESTÁ LLORANDO)
Pr: tranquila /// tranquila
(E 1, l. 140-149)

MJ: = [o sea no es que me han dado de comer] // me lo han dado / TODO
Pr: tu padre te ha contado esto de tu madre eso quiere decir que sabe quién es cómo se llama↑
MJ: mi madre mi padre la conoce /// la conoce / ((literalmente)) la conoce // mi madrina de bautizo también la conoce / la han visto y saben come es / lo que pasa es que hace veintisiete años yo tengo veintisiete /// no la han visto entonces ahora a lo mejor no la van a reconocer
Pr: pero vamos a ver // hay una cosa que tú me contabas Pepa / vosotros ehm cuando [adoptasteis a María José]
MJ: [sí (( )) la conocieron]
Pr: sí / eso me lo han contado// hubo un abogado quiere decir hubo unos papeles / en donde había habría los nombres↑ §
MJ: § **mira por favor / me puedes escuchar**↑ cuando yo tenía veinte años / fui al registro civil // entonces yo cogí un (( )) de nacimiento // yyy eh ponía *la escrita ha sido adoptada por Manuel y Josefa* / ponía *nombre del padre Manuel nombre de la madre Josefa* // yo pregunté *por qué* / yo le pregunté a la secretaria *¿por qué aquí no ponen el nombre de mi madre?* dice *porque tu madre no quiso ponerlo* /// entonces // fui al abogado que me que hizo unos trámites le pregunté // *por favor me puede decir el nombre de mi madre* dice *mira // aquí han venido muchos hijos buscando a su madre pues ninguna madre busca a su hijo*

Pr: ¿y no te lo quiso dar?
(E 1, l. 155-172)

En la gran mayoría de los casos los invitados se someten a las reglas preestablecidas, entre las que figura la autoridad intocable de Patricia.

3.6. ANÁLISIS DEL CORPUS: LAS CLASES DE ACTOS DE HABLA DOCUMENTADAS EN *DIARIO DE PATRICIA*

A partir de la clasificación de los actos ilocutivos de Searle, nos gustaría ver ahora cómo se aplica esta a nuestro corpus y qué tipos de actos encontramos en él. Podemos adelantar que los actos de habla declarativos no aparecen en las entrevistas que analizamos. Tampoco son frecuentes los comisivos, aunque hemos hallado algunos ejemplos. Por el contrario, abundan los actos directivos, asertivos y expresivos.

3.6.1. Los actos directivos

Recordemos que los actos de habla directivos se realizan con el objetivo de que el oyente efectúe alguna acción. Los típicos actos directivos son órdenes, mandatos, ruegos, invitaciones, etc. Hemos podido observar que, a menudo, los directivos van acompañados por alguna marca de atenuación porque dichos actos pueden resultar agresivos para el oyente.

Ahora bien, en nuestras entrevistas, los papeles de los participantes están muy bien diferenciados, por lo que cada persona que interviene realiza cierto tipo de actos correspondientes a su papel discursivo. En gran parte, los actos de habla directivos proceden de la presentadora. Todo lo que esta enuncia tiene un objetivo preciso y nada es gratuito: interviene para pedir información, proferir ruegos o dar órdenes. Observemos también que analizaremos los datos desde la perspectiva del intercambio lingüístico, es decir, que estudiaremos el funcionamiento de los actos de habla dentro de la secuencia acción / reacción. En efecto, para que un acto directivo resulte eficaz o exitoso, es necesaria la intervención del interlocutor como reacción a ese primer acto.

Según la tesis fundamental de la teoría de los actos de habla de Searle, para que un acto de habla sea exitoso, es necesario respetar

las cuatro condiciones que hemos visto anteriormente. Para los actos de habla directivos, estas condiciones son las siguientes:

- *Condición preparatoria*: el oyente (O) es capaz de hacer lo que el hablante (H) le pide (A); O hará A si H se lo solicita; H tiene el poder que le permite la producción del acto.
- *Condición de contenido proposicional*: H predica una acción futura del O.
- *Condición de sinceridad*: H desea que O haga A.
- *Condición esencial*: H intenta provocar que O haga A.

El análisis de nuestros datos nos ha permitido distinguir tres grandes tipos de actos directivos, según su fuerza ilocutiva:

a) los que se realizan con el objetivo de *dar una orden*,
b) los que se emplean con la intención de *expresar un ruego* y
c) aquellos que se cumplen para *formular un consejo, una recomendación o una invitación*.

En todos estos actos la intención del hablante es la misma, a saber, provocar cierta conducta o acción en el oyente. No obstante, se diferencian por su fuerza ilocutiva. Así, el acto de ruego apunta a una solicitud favorable al hablante y en la que la posición de ambos interlocutores es más bien simétrica y no hay obligatoriedad para el oyente de efectuar la acción; en cambio, la orden apunta a una relación más bien asimétrica en que se manifiesta la obligatoriedad de la acción por parte del oyente; en los actos sugestivos (consejo, recomendación, etc.) la relación entre los interlocutores puede ser simétrica si se trata de personas próximas o asimétrica si el hablante ocupa una posición superior.

Por otra parte, dentro de los actos de ruego, distinguimos entre:

1. actos cuya función es la petición de información y
2. actos que solicitan cualquier otra acción.

Al pedir información se espera que el oyente efectúe la acción verbal de proporcionar dicha información, mientras que los demás actos requieren otro tipo de acción, que puede ser verbal o paraverbal.

Los actos de ruego y los actos sugestivos corresponderían a lo que Haverkate (1980) ha llamado *actos alocutivos,* en los que el hablante presenta su emisión de tal manera que aumenta la probabilidad de que el resultado sea positivo; por esta razón, a menudo aparecen acompañados por alguna marca de cortesía.

3.6.1.1. Órdenes

Hemos documentado algunos casos de actos de habla que se pueden clasificar como órdenes. La forma más típica de las órdenes es el enunciado imperativo. Veamos las muestras:

Pr: § y ¿tú quieres ser su novia?
E: claro
Pr: pues **díselo**
E: ¡ojalá me lo pidiera ya! (RISAS)
Pr: (( )) Eva / **pídeselo TÚ** (2") bueno yo voy a hablar con él // a ver si él me aclara un poquito más ese lío que tú tienes en la cabeza y a ver si salís de aquí siendo novios=
E: pfff
(E 2, l. 154-160)

En este ejemplo, la orden de la presentadora es, incluso, reiterada; además, en la segunda intervención es acompañada por el pronombre *tú* destacado prosódicamente, que funciona como intensificador del acto de habla.

En otros momentos, el uso del imperativo es motivado por la crítica o desaprobación de lo que ha dicho el informante:

Pr: ¿qué tipo de mentiras? §
R: § ehm yo qué sé mentiras piadosas por decirlo así
Pr: a ver / **ponme** un ejemplo / de mentira piadosa
R: a ver / te digo yo (3") ahora mismo↑
Pr: no te sale ninguna // oye en el tiempo que ella estuvo fuera también te relacionaban con otra mujer↓
(E 5, l. 142-147)

En este caso, Patricia se muestra exigente: reclama que el informante le dé un ejemplo de «mentiras piadosas», por lo que se sobreentiende que la presentadora no considera que pueda existir este tipo de mentiras.

Asimismo, las órdenes se formulan por medio de la primera persona del indicativo del verbo *querer*:

Pr: Juani // **yo quiero** que mires a esa pantalla
(E 4, l. 209)

A: arreglar yo como puedo sí (( ))

Pr: **quiero** que mires a esa pantalla
(EN LA PANTALLA APARECE PILAR) PI: Antonio yo aguanto a tu familia / tú ¿por qué tienes celos de la mía?
Pr: Pilar // tu pareja
(E 6, l. 164-168)

Pr: bueno Ángela (2") ts hoy vas a tener que tomar una decisión (2")
A: (ASIENTE)
Pr: importante /// pero también es importante que antes escuches // y **quiero** que lo hagas en una de nuestras salas ¿vale?
(E 5, l. 22-25)

Observemos que en todos estos ejemplos, la presentadora impone su voluntad explícitamente, de manera autoritaria por lo que las formulaciones resultan poco corteses.

En el fragmento que presentamos a continuación, Patricia no solo precisa de qué se tiene que hablar sino que también insiste en lo que no se tiene que decir:

MC: yo me he enterado de casualidad ves /// porqueee (( )) que tengo mayor
Pr: pero **escucha yo yo no quiero que me hables de eso // yo quiero que me hables de este momento**
MC: hombre lo que pasa es que una emoción muy grande ↑ /// es no sé / no os lo puedo explicar (LLORANDO)
(E 3, l. 220-223)

La presentadora cumple con su papel de directora del discurso: exige que se comente un asunto preciso y que la interlocutora no se aleje de esta temática.

Hemos encontrado también un infinitivo que se emplea para dar una orden:

Pr: ¿este momento cuando↑?
Pa: este momento para mí ha sido // pues uno de los más grandes en mi vida /// porque / encontrarte una hermana /// de hace cincuenta años (LLORANDO)
MC: no cincuenta y dos
Pa: ((es el tiempo de)) mi mujer ¿no? y entonces pues / la verdad /// es algo que
Pr: **pero miraros un poquito es que no os habéis mirado**
(E 3, l. 229-234)

En este caso, Patricia acompaña su orden del atenuador *un poquito* y de una explicación del porqué de esta (*es que no os habéis mirado)*, con lo cual aumenta la probabilidad de que los interlocutores cumplan la acción que les impone. Este ejemplo se podría incluso integrar dentro de los ruegos.

Se puede expresar una orden simplemente con un sustantivo, quedando sobreentendido el verbo que denota la fuerza ilocutiva:

> Pr: [bueno Juan Miguel] yo te agradezco que hayas estado en lo r– al teléfono y a ver si apoyas a Juanjo Juanjo ¡por Dios! que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco
> (PÚBLICO: ¡**UN BESO UN BESO**!)
> JJ: ¿eim?
> Pr: **un beso un beso** aunque sea // ts venga **un beso** // Juanjo
> (SE DAN UN BESO)
> (E 2, l. 329-338)

Como se puede ver, la intención de Patricia es expresar una orden *dale un beso*, seguida de una marca de atenuación *aunque sea*. En esa misma intervención *venga* tiene también la fuerza ilocutiva de orden atemperada o de estímulo. Esta secuencia final de una entrevista demuestra algunos mecanismos que ayudan a la «espectacularización» del intercambio: la entrevista concluye con una reconciliación y una muestra de sentimientos entre los invitados.

Aunque la gran mayoría de los actos de habla directivos proviene de la presentadora, hemos dado con secuencias en las que son los invitados quienes los realizan. Todas aparecen en los diálogos entre dos informantes:[45]

> JM: pa' que veas que te pido perdón en delante toda España (4") y yo **quiero** tu perdón y
> J: no / perdón no tienes que pedir para nada / ha sido una convivencia y ya está no hay más

[45] En los diálogos entre dos informantes, la asimetría existente entre el invitado y la presentadora desaparece. Asimismo, véase §3.6.1.2., en particular el apartado sobre las peticiones de información directas, donde presentamos un ejemplo de acto de habla directivo formulado por un invitado a la presentadora, situación muy excepcional en nuestro corpus.

JM: bueno / así no porque por el bien (de) los niños / **quiero** que me des una oportunidad
J: por el bien de los niños
JM: no pue yo **quiero** que me des una oportunidad y que me perdones / que digas que me perdonas y yo sé que [JUANI MUESTRA SIGNOS DE AGOBIO Y MOLESTIA] de aquí pa' lante / las cosas van a cambiar (2") y y van a cambiar a mucho // porque yo me quiero ir de vacaciones contigo // y con los niños / y ((días)) que haga falta // sábado domingo /// de aquí pa'lante yo sé que días de fiesta no trabajo ni uno // ni aunque me pongan una pistola
J: ya veremos
JM: no *ya veremos* no / yo **quiero** que tú me de– me des una oportunidad y que me perdones
J: ° (( )) °
(E 4, l. 302-313)

En este fragmento el hablante se muestra muy insistente y exigente, hecho debido probablemente a que se siente frustrado, además de culpable: su mujer no parece dispuesta a perdonarle. Suponemos que el informante en cuestión piensa que, estando en la televisión, su esposa se mostrará más clemente. Además, el hecho de pedirle perdón en público (*te pido perdón en delante toda España*) tiene el objetivo de reforzar la sinceridad del hablante. Dentro del marco acción / reacción, la insistencia que demuestra JM se debe a que las intervenciones de su esposa no son las que él espera: J no le concede el perdón, lo cual obliga a JM a reiterar su petición varias veces.

A continuación, veamos otra secuencia muy interesante:

PI: bueno / yo te he traído aquí (1") para que sepas que por mucho viaje que hago a Tarragona /// yo / siempre estoy contigo // quiero estar contigo // pero tampoco quiero que tenga(s) celo(s) de mi familia / de los míos (2") ¿vale? (2') **en esto tenemos que cambiar /// lo tienes que cambiar**
A: pues **la que tiene que cambiar en este caso eres tú** porque yo / permanezco en mi sitio todos los días desde el principio [hasta ahora]
[...]
Pr: Antonio / entonces ¿qué solución tiene esto?
A: (2") **pues que tiene que cambiar ellaaa tiene que cambiar**
Pr: fíjate / cómo hemos dado la vuelta a la cosa (RISAS PATRICIA Y PILAR)

A: **tiene que cambiar bastante** /// y que en vez de ir // de irse la tercera parte de o sea de estar aquí la tercera parte del mes // eh que procure de estar la tercera parte del mes allí y
Pr: ¿tú sabes lo que dices?
(E 6, l. 219-223 y 236-241)

Observamos aquí varias ocurrencias de la perífrasis de valor obligativo *tener que*: en la primera intervención, la hablante se dirige a su compañero y le comunica que tiene que cambiar su comportamiento (observemos que, al principio, emplea la primera persona del plural, lo que significa que la orden se destina tanto a la hablante misma como al oyente pero enseguida reformula sus palabras para concentrar su intención en el oyente). La reacción de su interlocutor es inmediata: este retoma la orden que ha recibido y la «devuelve» a su emisora, acompañada, además de recursos intensificadores y de argumentaciones. Más tarde en la conversación, A reitera la misma orden, modificándola mediante un cuantificador intensificador, *bastante.*[46]

Llegados a este punto, queremos insistir en la relación entre los hablantes. Aunque Patricia es una figura autoritaria y así lo demuestra en momentos oportunos, procura conducir sus entrevistas en un clima de confianza, reduciendo de esta manera la distancia entre ella misma y su interlocutor; por tanto, los actos directivos no se interpretan como órdenes impositivas sino más bien como emisiones destinadas a mejorar la situación de los invitados. Aparentemente se da a los invitados la posibilidad de no cumplir la acción que se les pide. Digo *aparentemente* porque, en realidad, esta posibilidad teórica de no responder a las peticiones se ve reducida en el tipo de discurso que analizamos. Si uno se niega a cumplir con su obligación –que consiste para el invitado en responder a las solicitaciones de Patricia– corre el riesgo de que la entrevistadora insista hasta conseguir lo que se ha propuesto o bien que el intercambio se acabe si no presenta interés para la presentadora y, por ende, para el público. Por otra parte, la aceptación de las reglas tácitas del programa hace que las órdenes no sean percibidas como obligaciones o imposiciones.

[46] Véase el capítulo sobre la expresividad, en concreto, §4.4.1.1.

3.6.1.2. Ruegos

Hemos dicho que las órdenes, los ruegos y las sugerencias son actos directivos que requieren una acción por parte del destinatario. Tanto unos como otros pueden aparecer bajo las mismas formas: imperativo, pregunta, oración asertiva, etc. Las características formales así como el contexto permiten interpretarlos como una orden, ruego o sugerencia. Es sabido que los actos directivos pueden amenazar la imagen pública del destinatario, pues este puede sentirlos como una agresión. En el caso del ruego, dicha amenaza se ve minimizada y el carácter impositivo del enunciado rebajado mediante el uso de diferentes medios lingüísticos atenuadores. Es una estrategia diplomática usada por Patricia para que los invitados no se den cuenta de lo que les está pasando. Además, con los ruegos, se ofrece al interlocutor la posibilidad de hacer o no lo solicitado, mientras que las órdenes no presentan esta opción y conservan un carácter obligatorio.

Para que un ruego resulte «eficaz» tiene que cumplir con las ya conocidas condiciones de Searle:

- *Condición preparatoria*: el hablante (H) cree que el oyente (O) es capaz de realizar la acción (A); O tiene la posibilidad de hacer A.
- *Condición de contenido proposicional*: O predica una acción futura del O.
- *Condición de sinceridad*: H desea que O haga A.
- *Condición esencial*: H intenta provocar que O haga A.

Presentamos en las páginas que siguen algunas muestras de ruegos proferidos por la conductora del programa. Los ruegos solicitan una reacción, siendo la preferida la positiva. Un rechazo puede dañar la imagen del emisor si no está acompañado por justificaciones. Por ello, en la producción de estos actos de habla, los hablantes se sirven de los mecanismos de la cortesía para favorecer el cumplimiento del acto en beneficio del locutor.

a. Petición de información

Las peticiones de información se realizan a través de actos de habla tanto directos como indirectos y revisten diferentes formas: interrogaciones, enunciados imperativos, aserciones, etc. Son actos de habla que contribuyen al desarrollo de la conversación en el *DP*.

Es sabido que, en ciertos tipos de interacción, el intercambio de preguntas y respuestas constituye el esquema básico de la conversación y que las entrevistas entran dentro de este conjunto (aunque el

acto de pedir información puede formar parte de cualquier diálogo). Hemos visto que para Searle las peticiones de información, los ruegos y las órdenes pertenecen a los actos de habla directivos. Por otra parte, Haverkate (1998) advierte que la oración interrogativa desempeña multitud de funciones pragmáticas: pueden servir para obtener información relevante, pedir aclaraciones, señalar o reforzar la cooperación, mostrar insistencia, etc. En cuanto a las peticiones, Haverkate las clasifica como prototipos de los actos de habla indirectos cuyo propósito primero es manifestar cortesía. La realización de un acto de habla indirecto refleja la intención del hablante de producir cierto efecto en el interlocutor y consiste en modificar la fuerza ilocutiva del acto.[47]

Los actos interrogativos presentan una variada gama de formas y funciones. Se emiten para conseguir información nueva pero también con el objetivo de averiguar si el interlocutor conoce la respuesta. En cuanto a sus funciones conversacionales, estas pueden ser demandas de aclaración, de reformulación o de confirmación o también servir como reguladores. Ya hemos dicho que las interrogaciones reflejan las relaciones jerárquicas entre los interlocutores. Las formas bajo las que aparecen las preguntas varían también: preguntas puras, indirectas, con la forma de una aserción,[48] etc. Cabe señalar, no obstante, que las intervenciones del entrevistador solicitan siempre una reacción por parte del entrevistado.

El acto de petición de información es, pues, un acto iniciativo que solicita, normalmente, un acto reactivo. Negarse a contestar constituye una infracción de las reglas de cortesía.[49]

Peticiones de información directas

Actos directivos directos son aquellos en los que la intención del emisor se ve claramente y en los que el contenido proposicional corresponde a la fuerza ilocutiva. Así, el acto de petición de información se puede realizar a través de:

---

47 Para más detalles sobre este tema, remitimos al fenómeno de la atenuación, que tratamos en el §5.6.

48 Kerbrat-Orecchioni (2001: 90-91) reconoce la existencia de semipreguntas y de semiaserciones, que son casos intermedios entre la pregunta y la aserción puras, que se organizan en un *continuum*.

49 Véase el capítulo 5.

- un enunciado interrogativo, una pregunta (con marcas formales de preguntas o señales de entonación):

  Pr: ¿**cómo se llama**?
  E: Juan José
  (E 2, l. 34-35)

  Pr: ¿**cuándo empezaste a notar que le gustabas**?
  E: al segundo día
  (E 2, l. 38-39)

  Pr: eh durante esos meses antes de que ella diera a luz ¿**tuvisteis contacto con la madre**?
  Pe: no
  Pr: ¿**tu marido tampoco**?
  Pe: no
  Pr: ninguno de los dos
  Pe: no
  (E 1, l. 40-45)

- un enunciado asertivo:

  Pr: ¿[tú conociste] a la madre biológica de tu hija?
  Pe: no
  Pr**: tu marido sí / sí le conocía**
  Pe: sí / mi marido sí le conoció trabajando allí /// eh pero nada más
  (E 1, l. 53-56)

  Pr: **y esto / afectó en la convivencia con vosotros / claro**
  Pe: en ese momento no tanto porque pensábamos que era / el cambio lógico por eeeh
  Pr: por la edad
  Pe: por la niña de catorce quinc a dieciséis años ↑ [eso]
  (E 1, l. 99-102)

- el uso de imperativos:

  Pr: [digamos] tú quieres ir suavecito por la vida /// tranquilito // sin prisas
  JJ: yo de momento como estoy estoy bien / ya o sea a ver // yo estooy // voy a verla voy a ver a los niños y todo perooo claro§

Pr: §pero **dime** una cosa // si tu familia no se opusiera / si tu familia no dijera cosas que a ti te molestan y te hacen daño /// ¿crees que tu relación con Eva seríaaa en este momento // más importante?
JJ: sí
(E 2, l. 215-221)

Pr: tú / haaa la adopción de tu hija tuvo algo de particular ¿verdad? fue eh §
Pe: § sí
Pr: se produjo de una forma // diferente
Pe: sí
Pr: **cuéntanos** cómo fue
Pe: bueno / pues nosotros ya éramos nueve años casados yyy queríamos andábamos mirando a ver (1") mi maridooo estaba trabajando ennn (1") en un bar ééél era tapicero / estaba arreglando // las barras y todo eso tapizándolas ((gratuitamente con))lo que se llevaba yyy laaas camareras de allí comentaron que había una chica embarazada↑ [...]
(E 1, l. 17-29)

Pr: ¿cómo reacciona Ginet?
P: pues **imagínate**
Pr: no no yo no me imagino [**dímelo**]
P: [no quiere] saber nada de mí
Pr: ¿te lo dijo?
(E 7, l. 175-179)

Este último ejemplo es interesante porque nos enseña cómo funciona el intercambio desde la perspectiva de los papeles de los participantes y de la posición jerárquica de cada uno. El invitado responde a Patricia con un imperativo –es decir, un acto directivo– que Patricia se niega a cumplir porque no corresponde a su rol y formula, a su vez, otro enunciado directivo directo, que remite al deber del invitado: *dímelo*. El informante ejecuta la orden.

- el uso del presente de indicativo (que remite a un acto futuro):

Pr: en este momento después de / esa experiencia y de haber perdido la fe en los hombres / estás enamorada otra vez
E. sí
Pr: pero /// hay OBSTÁCULOS en tu relación [¿no?]
E: [sí]

Pr: bueno pues ahora **me cuentas** cuáles son / porque antes tenemos que hacer una pausa para publicidad estamos de vuelta enseguida / hasta ahora
(E 2, l. 1-7)

Peticiones de información indirectas

Para que los enunciados no parezcan demasiado agresivos y descorteses los hablantes recurren a las formulaciones indirectas.

Para pedir información, Patricia utiliza unos procedimientos que disimulan su intención. Esta estrategia es muy útil a la hora de llevar la conversación en una dirección concreta sin que los informantes se den realmente cuenta de ello. Veamos cómo procede:

Pe: yo lo pensé desde que noté el cambio // en esa edad /// y yo le que decía que no se guardase nada // que dijese lo que sentía /// y si alguna vez ella quería lo íbamos a intentar↑
Pr: **pero ella sí que ha dicho lo que sentía porque ha sidooo en algunas ocasionesss // dura con vosotros**
Pe: sssí /// sí [cuando se enfada sí]
Pr: [**creo que / os ha llegado a decir que vosotros sois los culpables] de que ella no esté con su familia biológic[a]**
Pe: [bu]eno / de hecho ella tiene una teoría dice que la vida la ha dejado donde no le corresponde (3") °(bueno)° yo digo que la vida no se equivoca /// perooo
Pr: ¡**qué duro oír eso**! ¿no?
Pe: no // no / porque lo dice cuando está enfadada↑ o algo no le va↑ /// entonces *tú sabes que a mí / la vida me ha dejado donde no me toca* /// bueno pues ooo *sí / me gustaría conocer y no sé qué tal /// hubiera sido* ella piensa que a lo mejor hubiera sido // bueno conocer↑
(E 1, l. 106-117)

En este fragmento, se puede apreciar cómo Patricia hace surgir las informaciones de manera disimulada. A través de enunciados aseverativos, sugiere unos datos que el interlocutor se precipita a desarrollar. Lo mismo ocurre en el ejemplo siguiente:

Pr: **tu padre te ha contado esto de tu madre eso quiere decir que sabe quién es cómo se llama↑**
MJ: mi madre mi padre la conoce /// la conoce / ((literalmente)) la conoce // mi madrina de bautizo también la conoce / la han visto y saben come es / lo que pasa es que hace veintisiete años yo tengo veintisiete /// no la han visto entonces ahora a lo mejor no la van a reconocer

Pr: pero vamos a ver // hay una cosa que tú me contabas Pepa / vosotros ehm cuando [adoptasteis a María José]
MJ: [sí (( )) la conocieron]
(E 1, l. 156-162)

Por medio de un enunciado asertivo la presentadora consigue que la invitada desarrolle el tema que interesa (es decir, el evocado en la proposición de Pr). Otro ejemplo:

Pr: [a ver Eva yo] estoy hecha un lío /// vamos a ver /// tú ¿qué le quieres decir ya a Juanjo?
E: ts / yo le quiero decir a Juan José (1") que lo quiero con toda mi alma (1") que voy a luchar // cueste lo que me cueste /// que si me tengo que enfrentar a la familia de él que si me tengo que enfrentar a la mía // me da igual // yo voy a estar a él / hasta que me muera / voy a estar con él hasta que me muera
Pr: **Y ME ESTÁS DICIENDO QUE NO TENÉIS UNA RELACIÓN CUANDO ME ESTÁS DICIENDO QUE LUCHARÁS POR / [TU AMOR CON ÉL]** ↑
E: [sí sí SÍ] claro sí // ahí tenemos una relación con José [pero]
(E 2, l. 134-142)

Aquí la presentadora hace resaltar una incoherencia en los propósitos de su invitada para llevarla a dar una respuesta concreta, en este caso confirmativa.

Una técnica que resulta muy eficaz y de la que Patricia Gaztañaga se vale de vez en cuando es la provocación:

Pr: hace un año tu mujer // tiene que operarse §
JM: § sí
Pr: que / le encuentran una enfermedad (2") una enfermedad (2") seria
JM: de un pecho
Pr: **tú // te volcaste en ella le cuidaste** ↑
JM: hombre // no lo que yo hubiera querido /// porque como yo no porque lo que hubiera querido o como yo estaba con el gana(d)o o el gana(d)o iba comooo / queríamos yyy (todo era un) problema es el problema todo (( )) [(( ))]
(E 4, l. 60-67)

En este fragmento Patricia miente para sacar un dato concreto: la presentadora conoce toda la historia del invitado, es decir, sabe que su interlocutor no se ha ocupado bastante de su mujer, pero asevera

lo contrario. Esta técnica funciona muy bien y estimula al oyente, ya que este se explica para justificar su comportamiento.

En otras ocasiones, son las interpretaciones personales de la presentadora las que actúan como estímulos:

> Pr: §pero dime una cosa // si tu familia no se opusiera / si tu familia no dijera cosas que a ti te molestan y te hacen daño /// ¿crees que tu relación con Eva seríaaa en este momento // más importante?
> JJ: sí
> Pr: ¿**o sea que te estás dejando llevar por tu familia**?
> JJ: no es que me esté dejando llevar es que resulta estoy rodeado por mi familia y por la de ella
> Pr: **y todo esto está haciendo QUE TE FRENES**
> JJ: nooo // pues yo estoy cogiendo hasta la depresión
> (E 2, l. 218-225)

Al emitir Patricia un juicio personal acerca de lo comentado, el informante se precipita a dar explicaciones que van en sentido contrario de lo afirmado por la presentadora.

Una estrategia que funciona también perfectamente es la de presentarse como interlocutor confundido:

> Pr: oye pero no se puede hablar con tu familia Juanjo tú no les has dicho *oye mira a mí [me me gusta Eva*]
> JJ: [a mí a mí] a mí un día me hablan otro día no me hablan yyy↑
> Pr: **pero si os presentó tu hermano**↑
> JJ: precisamente
> Pr: **no entiendo nada / pero si él os presentó**↑
> JJ: claro // quisiera– él quería que yo me aprovechara de ella
> (E 2, l. 256-262)

El hecho de que Patricia declare que no entiende las circunstancias obliga al interlocutor a aclarar o explicitar lo sucedido. En este ejemplo preciso, el informante emite una explicación probable a lo que le está ocurriendo.

He aquí otras muestras de esa misma técnica:

> Pr: oye sé que has venido a hablar de fútbol
> Pa: sí
> Pr: bueno pero sabes lo que pasa es que yo he estado hablando con tu mujer (1") y ella me ha contado unas cuantas / cosas /// y **estoy un poco**

intrigada (1") me ha hablado de tu familia /// me ha hablado de tus hermanos /// y de que / no tenéis relación
Pa: algunos y otros no
(E 3, l. 79-84)

Pr: oye vamos a ver Paco esto es muy raro o sea tú // después de haberle preguntado en qué trabajan dónde viven qué hacen (2") les dices /// ¿quieres casarte conmigo?
P: ts a ver yo no me puedo enamorar de ciento cincuenta contactos
Pr: espera ¿por qué les **lo que no entiendo** es por qué les pides matrimonio?↑
P: porque es unnna táctica que yo tengo / como // otra cualquiera como tiene↑
Pr: ¡hombre! como otra cualquiera Paco (2") habrá muchas chicas que han pensado que ibas en serio
(E 7, l. 66-71)

El interés que manifiesta Patricia no les deja otra alternativa a los informantes que la de, en el primer caso, exponer la situación que está viviendo y, en el segundo, explicar su comportamiento.

Se puede también recurrir a las reformulaciones con el objetivo de hacer hablar al invitado:[50]

Pr: ¿qué cosas?
R: **un ejemplo dejarme**
Pr: **vino muy segura de dejarte**
R: sí / porqueee no encuentrooo todavía no encuentro muy lógico queee // que venga (2") y se marcha a los dos días de casa
(E 5, l. 174-177)

Es posible también conseguir información a través de otro mecanismo muy frecuente que consiste en dar muestras de atención o comprensión, que desempeñan el papel de estímulos para que el hablante siga relatando hechos:

Pa: tengo seis hermanos
Pr: me lo ha contado María
Pa: una madre ciega // yo con unos dieciséis años diecisiete /// y pues claro / queríamos emprender /// la vida hacia adelante // porque era errante ¿no? íbamos de pueblo en pueblo y

[50] Para un estudio detallado de las reformulaciones, véase el capítulo 9.

Pr: **fíjate**
Pa: intentábamos hacer las cosas que teníamos // y es muy duro con la madre ciega // seis hermanos /// y he intentado de buscarla pero han vivido ve ts vidas
(E 3, l. 97-103)

Interrogaciones orientadas
En opinión de Escandell Vidal (1999: 3973), dentro de las oraciones interrogativas se pueden distinguir dos grandes clases: interrogativas neutras e interrogativas orientadas. En las primeras la actitud del hablante ante la veracidad de la proposición es neutra, es decir, no la clasifica como afirmativa o negativa; será el oyente quien lo determine. En cambio, las interrogativas marcadas son aquellas que llevan indicadores de orientación: el hablante no se muestra neutral en cuanto a las dos respuestas que puede recibir –afirmativa o negativa– sino que orienta la respuesta hacia una de las dos posibilidades.

Ahora bien, en el caso de una pregunta no orientada, tanto la respuesta afirmativa como negativa se aceptan de la misma manera. En cambio, si la pregunta es orientada, el locutor indica una inclinación por una respuesta positiva o negativa (aunque el interlocutor tiene siempre la libertad de dar la respuesta que le convenga). En nuestro corpus, hemos documentado algunas muestras de preguntas orientadas.

La preferencia por una respuesta determinada puede manifestarse por la forma lingüística en que se presenta la pregunta. Uno de los casos más frecuentes es la construcción interrogativa negativa:

Pr: bueno José Manuel dime cuando tu mujer te dice *quiero el divorcio* que te lo ha dicho hace muy poquito /// ¿te pilló completamente desprevenido? §
JM: § de sorpresa (2") yo no lo esperaba eso nunca
Pr: ¿**no sospechabas ni siquiera que algo iba mal**?
JM: yo veía que algooo o sea por eso vinieron los celos porque algo venía frío y eso pero luego ya /// nooos no esto
(E 4, l. 96-101)

Observamos que la forma de la pregunta está orientada en una dirección precisa: una respuesta afirmativa, tal como ocurre aquí.

En las preguntas retóricas se puede también destacar una preferencia por cierta respuesta. Así, el ejemplo siguiente ilustra una interrogación que apunta a una respuesta afirmativa:

Pr: a ver (6") bueno / tenemos /// un mensaje para alguien /// que está sentado en el público así que por favor / todos a mirar (enseñando con la mano) esa pantalla (LEYENDO) Juanjo, *planta cara a tu familia* ¡ay madre ! (2") Juanjo // ¿dónde estás ? no te hagas el loco Juanjo↑ /// que te estoy viendo por el rabillo del ojo y tienes una cara de Juanjo // que no puedes con ella /// ¿eres tú? // el de la camisa de rayas /// ¿**ah que sí Juanjo**?
JJ: **sí**
(E 2, l. 167-172)

Se puede ver en este ejemplo cómo la intervención iniciativa condiciona la respuesta mediante la fórmula *¿a que sí Juanjo?* [51] Sin embargo, una orientación preferida no significa que la respuesta sea siempre la que se espera:

Pe: [bu]eno / de hecho ella tiene una teoría dice que la vida la ha dejado donde no le corresponde (3") °(bueno)° yo digo que la vida no se equivoca /// perooo
Pr: ¡qué duro oír eso! ¿**no**?
Pe: **no** // **no** / porque lo dice cuando está enfadada↑ o algo no le va↑ /// entonces *tú sabes que a mí / la vida me ha dejado donde no me toca* /// bueno pues ooo *sí / me gustaría conocer y no sé qué tal /// hubiera sido* ella piensa que a lo mejor hubiera sido // bueno conocer↑
(E 1, l. 112-117)

Pr: [=me] has dicho nunca habías estado tan enamorada PUES ES TU NOVIO ¿**no**?
E: ts **novio novio no** /// **novio novio no** /// eso quisiera yo que me lo pidiera YA / pero novio novio na§
(E 2, l. 145-146)

En estos casos, las peticiones de confirmación por parte de Patricia no logran su objetivo, y los informantes dan respuestas negativas aunque seguidas de explicitaciones y argumentaciones. Un simple *no* no parece constituir una contestación satisfactoria. Se aplica, por tanto, la máxima de cantidad de Grice,[52] que obliga a los hablantes a proporcionar información suficiente.

---

[51] A propósito de este ejemplo, véase también §4.4.2.7.
[52] Véase el capítulo 6.

En ocasiones, una respuesta puede provocar otras reacciones (como demandas de precisiones o aclaraciones) y entonces el intercambio se extiende:

JJ: ts pues porque hablan cosas que no son
Pr: ¿de quién?
JJ: ts /// de la Eva
Pr: la Eva /// a ver /// tú / ¿qué relación tienes con la Eva?
JJ: **buen amigo**
Pr: **sois amigos** // ¿**solo amigos**?
JJ: muy amigos
Pr: sois muy amigos /// ts **pero ¿cómo de amigos**? /// amigos con derecho a roce↑ /// amigos que se quieren un poquito↑ (3") hay amor entre vosotros↑
JJ: a ver / de momento soy su amigo (3") pero hablan cosas queee (2") pues queee /// a mí me hacen mucho daño
Pr: ¿**qué cosas Juanjo**?
JJ: pues que vivo con ella estoy en su casa yyy (3") yyy que me gasto todo el dinero con ella Y es mentira todo esto
(E 2, l. 180-193)

Patricia considera la primera respuesta insatisfactoria, por lo que intenta llevar al invitado a revelar aquello que ella desea oír.

Para resumir, diríamos que el acto de petición de información no siempre es una pregunta pura sino que puede revestir diversas formas lingüísticas. Por una parte, se observan enunciados complejos con valor de pregunta, complementados por diversas funciones como peticiones de confirmación o sugestiones, tal como se puede observar en el último fragmento (la intervención de Patricia: *sois muy amigos / pero ¿cómo de amigos? amigos con derecho a roce amigos que se quieren un poquito hay amor entre vosotros*). Por otra parte, ciertas estructuras interrogativas se utilizan para actos que no piden información, como es el caso de las preguntas retóricas.

b. Ruegos de otras acciones

Al principio de este apartado hemos distinguido dos tipos de ruegos, los que piden información y aquellos que se refieren a otras acciones. He aquí algunos ejemplos del segundo tipo:

Pr: ella no sabe que estás aquí y **ahora os voy a pedir a los dos que nos dejéis** / para que yo conozca a Mari ¿vale?

Pa: vale
Pr: venga por allí María no por allí por allí Patricio
(E 3, l. 133-136)

Pr: bueno José Manuel pues a ver qué dice ella pero de momento **tú nos tienes que dejar** ¿vale?
JM: vale
Pr: venga
(E 4, l. 149-151)

Pr: bueno pues vamos a comprobarlo / Pilar **déjanos un ratito**
(E 6, l. 126)

En estos fragmentos, las peticiones de Patricia se aparentan a órdenes corteses o atenuadas. La presentadora avisa a sus invitados que les va a pedir que salgan (para minimizar la sorpresa y evitar el rechazo) y explica que va a llamar al plató a las personas que tienen alguna relación con el invitado en cuestión para hablar con ellas «a solas». Los informantes ejecutan la petición, primero, porque así lo exige el programa y, segundo, porque Patricia atenúa su expresión. Estos ejemplos se podrían calificar como invitaciones, dentro de un subgrupo de ruegos: en este tipo de actos se menciona muy a menudo el marco espacial y/o temporal. El hablante está interesado en que el destinatario esté en un lugar determinado en un momento preciso, como en el caso de nuestras entrevistas. Se puede apreciar otro ejemplo de acto de invitación a continuación:

Pr: Juanjo /// ¿tú te // ((suena)) familiar esto? *planta cara a tu familia*
JJ: sí §
Pr: §un poquito ¿verdad? // bueno / **vente a sentar un rato conmigo** / ¡hala! (EL PÚBLICO APLAUDE) allí al sofá (ENSEÑÁNDOLE CON LA MANO) (( )) cosas que encima Juanjo quería hacerse el loco /// porque / ¿quién es Juanjo? y él quieto / así /// paradito / diciendo yo por si acaso no vaya a ser que haya otro Juanjo ¿verdad? /// pues no Juanjo /// Juanjo ¿por qué tienes que plantarle cara a tu familia?
(E 2, l. 173-179)

El fragmento siguiente es revelador del acto de invitación a hablar:

Pr: has oído eso que ha dicho de que si no ocurriera lo que está ocurriendo alrededooor / si no hubiese tanta presión lo vuestro sería /// más serio

E: (ASIENTE)
Pr: bueno pues aquí está Juanjo /// y tú venías dispuesta a muchas cosas
E: sí
Pr: pues ¡**venga**!
E: bueno // ante todo primero quiiisiera pedirte perdón /// por haberte traído aquí engañada (2") yyy quiero que sepas /// que yo te quiero con toda mi alma /// y que voy a ° (luchar / pase lo que me pase) ° (CASI LLORANDO)
Pr: ° (**venga** Eva // si vas muy bien) °
E: ° (ya no puedo más) ° (LLORANDO)
JJ: sí ya lo sé lo que pasa es que (( )) a ella le hace mucho daño /// yo lo que quiero es largarme de allí (3") y me voy a largar
(E 2, l. 243-255)

En esta secuencia, Patricia incita a su invitada a que hable con su novio y que le desvele sus sentimientos: *pues ¡venga!* (que se podría parafrasear por *tienes la palabra, habla*). En efecto, la informante obedece y se dirige a su compañero de modo muy emotivo. Patricia, para motivarla a continuar en esa misma línea (mostrar emoción, revelar sentimientos dolorosos e íntimos), reitera su enunciado *venga Eva si vas muy bien*. Esta segunda ocurrencia va acompañada de elementos lingüísticos que sirven para reconfortar a la hablante *si vas muy bien* y, al mismo tiempo, estimularla a seguir. Se observa que la estrategia funciona estupendamente puesto que la informante obedece e, incluso, se pone a llorar, lo cual es muy del gusto de la audiencia.

En esta misma entrevista hemos advertido otra muestra parecida:

Pr: mira yo te voy a decir una cosa Juanjo sabes lo queee // más le gustaría a Eva / me lo ha dicho antes / le hemos oído todos // SER TU NOVIA
JJ: ° (ya) °
Pr: y está DESEANDO que se lo pidas
JJ: sí (SONRÍE)
Pr: ¡**venga hombre**!
JJ: no y además [que a mí me estarán viendo]
(E 2, l. 269-275)

En este caso Patricia intenta provocar cierto comportamiento en su invitado: pedir a su compañera que sea su novia, es decir, oficializar su relación. Una vez más notamos el carácter *voyeurista* y espectacularizador del *Diario*: se trata de un acto íntimo que la presentadora

desea que se haga en público. Además, queremos destacar otro aspecto importante de este programa, el de la hipocresía y el fingimiento. En varias ocasiones, hemos mencionado que la entrevistadora se presenta como una amiga que pretende ayudar a sus invitados. Sin embargo, en la situación presente, la actuación de Patricia no resuelve el problema y solo contribuye a acentuarlo. La relación que mantienen los informantes les plantea dificultades puesto que sus familiares no la aceptan. Entonces, oficializarla en público puede acarrearles más problemas todavía (y lo que pueda suceder después del programa no parece importarle mucho a la conductora).

Por otra parte, hemos encontrado un ejemplo curioso, por inusitado, en el que una informante se atreve a emitir una orden indirecta a la presentadora, que consiste en llamar la atención sobre la conducta de Patricia:

> Pr: pero vamos a ver // hay una cosa que tú me contabas Pepa / vosotros ehm cuando [adoptasteis a María José]
> MJ: [sí (( )) la conocieron]
> Pr: sí / eso me lo han contado // hubo un abogado quiere decir hubo unos papeles / en donde había habría los nombres↑§
> MJ: § **mira por favor / me puedes escuchar**↑ cuando yo tenía veinte años / fui al registro civil // entonces yo cogí un (( )) de nacimiento // yyy eh ponía *la escrita ha sido adoptada por Manuel y Josefa* / ponía *nombre del padre Manuel nombre de la madre Josefa* // yo pregunté *por qué* / yo le pregunté a la secretaria *¿por qué aquí no ponen el nombre de mi madre?* dice *porque tu madre no quiso ponerlo* /// entonces // fui al abogado que me que hizo unos trámites le pregunté // *por favor me puede decir el nombre de mi madre* dice *mira // aquí han venido muchos hijos buscando a su madre pues ninguna madre busca a su hijo*
> (E 1, l. 160-171)

Se trata de una práctica insólita puesto que los informantes no suelen enunciar órdenes ni ruegos (salvo en las peticiones de permiso) hacia la presentadora dado que es ella la que detenta la autoridad. Sin embargo, vemos que algunos traspasan los límites impuestos. Aquí, la informante señala un comportamiento particular de la presentadora: MJ tiene la impresión de que Patricia no la escucha, que no se interesa por la información que desea transmitir y se lo reprocha. En este caso, es la invitada y no la entrevistadora la que lleva el discurso en la dirección que le parece pertinente e importante. Son casos muy raros, ya que hemos registrado un solo ejemplo de este tipo y que en

la mayoría de las entrevistas los roles discursivos se respetan al pie de la letra. La personalidad del invitado desempeña un papel importante en tales situaciones: un carácter fuerte tiende a transgredir las convenciones.

3.6.1.3. Actos sugestivos: consejos y recomendaciones

En otras ocasiones, los actos directivos se emiten con la intención de proferir un consejo. Hemos visto que este tipo de actos se inscribe en la categoría de los que denominamos *sugestivos*. La esencia del acto de aconsejar reside en estimular al receptor para que realice una acción no obligatoria pero benéfica y conveniente para él, según el hablante. Para resultar eficaces, los actos sugestivos tienen que cumplir las siguientes condiciones:

- *Condición preparatoria*: el hablante (H) tiene una razón para creer que el oyente (O) recibirá algún beneficio si realiza una acción (A); O es capaz de realizar A.
- *Condición de contenido proposicional*: O predica una acción futura del O.
- *Condición de sinceridad*: H desea que O haga A.
- *Condición esencial*: H intenta provocar que O haga A.

El consejo es un acto que puede amenazar la imagen de aquel a quien se dirige aun cuando se pretende actuar en su beneficio. Efectivamente, al proferir un consejo, el hablante da a entender que algo está mal y que el oyente debe remediarlo, es decir, el consejo puede implicar una crítica del estado actual de las cosas. Aconsejar tiene como finalidad sugerir lo que es mejor para el oyente (se maximaliza el beneficio del destinatario) y evitar una reacción negativa de su parte. Se puede asimilar al mandato indirecto, teniendo los dos una fuerza ilocutiva parecida. Quien enuncia un consejo puede o bien ocupar una posición superior a la del oyente, o bien una posición simétrica que atestigua de una relación de confianza entre los interlocutores. Patricia, aunque en una posición de poder y autoridad, desea reducir la distancia en ciertas ocasiones que se prestan a ello. Para Haverkate, el consejo forma parte de los actos no impositivos, que benefician al oyente (como invitar o recomendar), a diferencia de los actos impositivos, que benefician al hablante (ordenar, pedir). No obstante, el hablante que da un consejo (y, más aún, cuando lo hace de forma recurrente) puede ser percibido por el interlocutor

como persona prepotente, arrogante, que ataca la imagen del interlocutor. Veamos un ejemplo:

> Pr: a ver / José Manuel / yo creo que /// tú has de // has dejado claras cuáles son tus intenciones // pero también igual pienso que / **debes** dejar que Juani se lo piense tranquila / que te conteste cuando esté en un lugar más tranquilooo ↑ porque ella no está cómoda hablando de este asunto entonces /// tú ya lo has dejado claro ella lo sabe // él lo ha hecho con la mejor intención todo esto Juani /// y tú si le contestas tranquila y hablas con él tranquilamente / en casa / o donde quieras /// que os vaya bien / [¿vale?]
> J: [hmm]
> P: bueno
> (E 4, l. 314-321)

Sostenemos que en este fragmento se trata de un consejo (y no de una orden) debido al empleo de varias formas mitigadoras como la presentación de lo dicho como un punto de vista personal (*creo*), las justificaciones (*Juani no está a gusto*), el reconocimiento de que el hablante –José Manuel– ha sido claro en cuanto a sus intenciones y que estas son buenas (*tú ya has dejado claro ella lo sabe él lo ha hecho con la mejor intención todo esto Juani*). Todo esto contribuye a que la emisión de Patricia parezca lo menos impositiva posible. Por otra parte, al prestar atención a la imagen del oyente, Patricia facilita la aceptación del consejo por el destinatario. Además, termina su intervención con la expresión del deseo de que les vaya bien a sus invitados. Sin embargo, tenemos que estar atentos al hecho de que nos encontramos al final del encuentro y que el tiempo es un factor importante para el desarrollo de las discusiones. Patricia desea concluir rápidamente la entrevista puesto que la misma, a su modo de ver, ya no presenta ningún interés. Poco le importa a la presentadora la aceptación de su recomendación –la impone–, por lo que podemos afirmar que las buenas intenciones de Patricia son fingidas. Además, obsérvese que al inicio de la entrevista, Juani tampoco se sentía cómoda pero Patricia insistía para sacarle información, mientras que hacia el final del diálogo, Patricia da como argumento la incomodidad de su invitada para justificar la conclusión un poco abrupta del intercambio.

Veamos otra cita que nos parece interesante:

Pr: [bueno Juan Miguel] yo te agradezco que hayas estado en lo r– al teléfono y **a ver si apoyas a Juanjo** Juanjo ¡por Dios! que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco
(E 2, l. 329-331)

En esta secuencia, la hablante (Patricia) se dirige a dos interlocutores en una misma intervención y proporciona varias informaciones. Así, un primer acto directivo emitido por Patricia está orientado a Juan Miguel: *a ver si apoyas a Juanjo*. Observemos que este acto directivo es precedido por un acto expresivo de agradecimiento que atenúa el carácter impositivo del primero.

Un segundo acto directivo de esta secuencia va dirigido a Juanjo y es acompañado por diferentes recursos intensificadores (la locución adverbial *por Dios* que sirve para 'encarecer un ruego' (DEA), el imperativo *haz*, la fórmula *por una vez*, referencias a las reacciones del público que apoyan las palabras de Patricia) aunque la presentadora minimiza la fuerza de los imperativos mediante diferentes recursos, como *digo yo* (que permite suavizar la enunciación presentándola como su propio punto de vista y no una orden), las reiteradas peticiones de confirmación *¿no? ¿no?*, la referencia a otras personas en *mira escucha lo que te dicen* o el consejo, señal de buenas intenciones, *y así disfrutarás un poco*. En el acto de aconsejar se pretende producir un cambio de comportamiento en el destinatario cuyo resultado será benéfico para el mismo. En nuestro caso, bajo las apariencias de buenas intenciones, el consejo proferido en beneficio del interlocutor daña sensiblemente su imagen pública: Patricia está destacando las cualidades negativas del invitado, a saber, JJ es un hombre incapaz, dependiente de la voluntad de los demás, con carácter débil, etc.

Otra muestra del acto de aconsejar:

Pr: bueno Ramiro // ha– vamos a dejarlo aquí porque Ángela // yo creo que ha sido clara // y en principio **tienes que** aceptar lo que ella dice / y por supuesto **seguir** teniendo una buena relación que tenéis un hijo en común (1") así que espero que os vaya bien ¿vale?
A: [gracias]
R: [vale] gracias
(E 5, l. 258-262)

Aquí, observamos igualmente que Patricia atenúa la perífrasis modal con matiz obligativo *tienes que* mediante *en principio* para que no resulte demasiado exigente pero, por otro lado, intensifica otro elemento (*seguir teniendo una buena relación)* mediante *por supuesto*. La diferencia de tratamiento entre ambas construcciones se debe al hecho de que la primera obliga al interlocutor a hacer algo que este no desea mientras que la segunda denota una expresión de buenas intenciones de la presentadora, un consejo benéfico para sus interlocutores y, además, Patricia explicita la razón de su recomendación: *que tenéis un hijo*.

Todos los ejemplos de consejos que hemos encontrado en el corpus son intervenciones de la presentadora, lo cual se justifica por su papel discursivo y su posición jerárquica superior.

3.6.2. Actos de habla asertivos

Hemos dicho que el propósito de estos actos de habla es presentar un estado de cosas como real: afirmar, explicar, describir, etc. La intención del hablante es asumir la veracidad de lo que está aseverando y conseguir que su interlocutor acepte como verdadero el contenido proposicional comunicado. La prueba más sencilla para reconocer un acto de habla asertivo es considerar, pues, si la expresión es verdadera o falsa.

Aparecen con elevada frecuencia en los actos como respuestas a las preguntas, confirmaciones o evaluaciones de lo que se acaba de decir, explicaciones de algo que no ha quedado claro, justificaciones de algún comentario o juicio personal, etc. Dicho de otro modo, desde el punto de vista interactivo, son reacciones a otros actos de habla.

No obstante, hemos encontrado también actos asertivos en intervenciones iniciativas. Son casos especiales en los que Patricia presenta al invitado y expone el problema del mismo. Suelen aparecer al principio de las entrevistas con el objetivo de introducir la información de base para la audiencia, antes de que empiece la discusión.

Recordemos también que los actos asertivos se emiten, a veces, con otro propósito del que les corresponde normalmente: pueden expresar ruegos u órdenes, servir de estímulos, pedir información, etc.

Hemos podido comprobar, pues, que se trata de actos de habla realizados tanto por la presentadora como por los invitados. Sin embargo, hemos observado que no cumplen las mismas funciones según

sean emitidos por Patricia o por algún invitado. Cuando el acto de habla lo realiza la presentadora, funciona como estímulo para que el interlocutor siga con su relato, como petición de aclaraciones / explicaciones o también como fuente de información para la audiencia, mientras que cuando el acto de habla lo realiza un informante, generalmente se trata de dar informaciones, explicaciones, argumentaciones, etc.

Las condiciones para la realización de un acto de habla asertivo son las siguientes:

- *Condición preparatoria*: H posee un conocimiento del que O carece; no es obvio que O se pueda enterar de ese conocimiento por otros medios.
- *Condición de contenido proposicional*: La emisión de la oración predica cómo es o no «algo» (acto pasado o presente, actor, cosa...).
- *Condición de sinceridad*: H cree en la verdad del contenido proposicional.
- *Condición esencial*: La emisión de la oración cuenta como un compromiso del hablante H con la verdad del contenido proposicional.

3.6.2.1. Actos emitidos por Patricia Gaztañaga

Para empezar, ofrecemos algunas muestras de actos de habla asertivos producidos por la conductora del *talk show*. Se trata, en general, de secuencias descriptivas. Veamos algunos ejemplos característicos:

Pr: en **muchas ocasiones looosss padres adoptivos / tienen cierto miedo a que los hijos /// busquen a su familia biológica sin embargo // nuestra próxima invitada está dispuesta a remover cielo y tierra con tal de encontrarlos** / un aplauso para Pepa
(ENTRA PEPA; EL PÚBLICO APLAUDE)
Pr: bueno
Pe: hola
Pr: hola buenas tardes [aclaro una cosa]
Pe: [buenas tardes]
Pr: **Pepa viene buscando a los padres / biológicos de su HIJA**
Pe: correcto
Pr: **Pepa / vamos a ver** (2") **buscas especialmente a la madre de tu hija** ¿verdad?
Pe: sí
(E 1, l. 1-14)

Pr: buenas tardes María
M: buenas tardes
Pr: ¿con quién quieres que se encuentre tu marido?
M: con su hermana
Pr: ¿cuántos años / sin saber de ella?
M: pues /// más de cuarenta y cinco años
Pr: **ella era una niña pequeñita**
M: sí
Pr: oye / **la vida de tu marido // de su familia no ha sido /// fácil**
M: no // muy difícil
Pr: **eran / una familia / eh que se dedicaba / o trabajaba en el circo**
M: sí
(E 3, l. 7-18)

Pr: María / en ese momento yo sé que **el el director del centro en el que estaban /// su madre y sus hermanos le propone llevarse a los chicos // pero tu marido no puede hacerse cargo**
M: eh bueno él fue // aaa buscar a su madre y a sus hermanos /// y entonces resulta queee se encontró de que elll el director de donde estaban los niños // le dijo que si /// °(quería)° a los varones se los llevara pero // las ((hembras)) no se las daba entonces claro él tenía dieciséis años [sin casa]=
P: [era un crío]
(E 3, l. 40-45)

Se ve en los fragmentos citados que Patricia está dando información fundamental para situar en su contexto la entrevista que va a desarrollarse. Generalmente, en estos momentos el papel de los informantes es confirmar lo dicho por la presentadora puesto que es información destinada al público y que tanto la presentadora como el informante la conocen ya.

Los enunciados asertivos pueden igualmente usarse con la intención de insinuar algo:

Pr: **no te sale ninguna // oye en el tiempo que ella estuvo fuera también te relacionaban con otra mujer↓**
R: sí apenas me ((doy)) cuenta /// ahora
Pr: y ¿tenían motivos para relacionarte con otra mujer?
R: es que no sé mmm no sé ni de qué mujer me están hablando niii nada (3") pfff es que me queda muy difícil decir que que había otra mujer cuando realmente es que [no HAY otra mujer]
Pr: ¿[tú has sido infiel] alguna vez Ramiro?

R: no / con mi mujer no
Pr: con ella no
R: no
Pr: **con otras mujeres sí pero con ella no**
R: s la vida me ha sido muuu– de novias muy corta (1") [tuve]
Pr: [corta de novias] (RISAS)
(E 5, l. 146-158)

Patricia sugiere que su interlocutor puede haber tenido una relación adúltera, idea que el oyente rechaza. Dicho rechazo no frena las insinuaciones de Patricia, quien formula un enunciado interrogativo directo: *¿has sido infiel?* El comportamiento de la presentadora resulta particularmente descortés ya que daña gravemente la imagen del invitado. Sin embargo, es al mismo tiempo una estrategia eficaz para despertar el interés del público, llevar la conversación en una dirección determinada así como hacer hablar al informante.

3.6.2.2. Actos emitidos por los invitados
- Descripciones
Cuando son producidas por los invitados, las secuencias asertivas a menudo aparecen como respuestas a una petición de información y frecuentemente revisten la forma de una descripción:

Pr: cuéntanos cómo fue
Pe: **bueno / pues nosotros ya éramos nueve años casados yyy queríamos andábamos mirando a ver (1") mi maridooo estaba trabajando ennn (1") en un bar ééél era tapicero / estaba arreglando // las barras y todo eso tapizándolas ((gratuitamente con)) lo que se llevaba yyy laaas camareras de allí comentaron que había una chica embarazada↑ /// y mi marido / dijo bueno pues si no lo puedes atender para mí pero él era un poco esto (1") medio en broma mmm mi marido es así un poco espontáneo /// bueno (1") esto fueee en abril o así y cuando llega septiembre /// recibimos una llamada /// de un señor que trabajaba de fotógrafo por aquella zona /// y conocía a esta chica // y conocía a mi marido /// y dijo que esta chica n no podía atender a la al bebé que venía /// si / si nos podía pues si queríamos adoptar**
Pr: se acordó de aquelll ofrecimiento de tu marido =
Pe: [sí]
Pr: = [y dijo]
Pe: Mar me me imagino que Mar se acordaría la madre de / de mi hija
Pr: o sea ya visteis que las cosas iban en serio

Pe: sí §
(E 1, l. 21-35)

En efecto, la exposición de los hechos por parte de Pe es una reacción a la petición de la entrevistadora. Al ser muy larga la intervención de Pe, Patricia toma el turno y profiere otra aserción que es confirmada por su interlocutora. Se observa una construcción colaborativa del diálogo. Veamos otro ejemplo:

Pr: eh durante esos meses antes de que ella diera a luz ¿tuvisteis contacto con la madre?
Pe: no
Pr: ¿tu marido tampoco?
Pe: no
Pr: ninguno de los dos
Pe: no
Pr: sin embargo en el momento en el que da a luz↑
Pe: **bueno / no /// cuandooo ella llamó // llamó este señor /// eh que /// eh llamó este señor a casa diciendo lo que ocurría y si pensaba mi marido en serio lo que había comentado // entonces sí que nos pusimos en contacto con ella / pero la niñaaa eh el bebé estaba a punto de nacer le faltaba m muy [poco]**
Pr: [muy poquito]
Pe: de tres a cuatro [semanas]
(E 1, l. 40-52)

También en este fragmento, la explicación de Pe es una réplica a la intervención de Patricia, emitida en forma de aserción pero que actúa como petición de información suplementaria. Más tarde, la presentadora recurre a una reformulación de lo dicho por su interlocutora con el objetivo de estimularla para que continúe su relato.

- *Justificaciones / argumentaciones*

Las secuencias argumentativas se suelen presentar bajo la forma de actos de habla asertivos:

Pr: oye Juanjo / si tú me estás diciendo que para ti // Eva es importante // que de hecho si no ocurriera esto que me dices a tu alrededor tu relación con ella sería MÁS importante /// ¿por qué no luchas por esa relación?
JJ: **pues estando allí es que no puedo /// porque es que además ella vive en el sitio donde vive su familia y la mía**

Pr: ¡uy qué lío! bueno pues Juanjo / tú igual no estás todavía decidido a luchar↑
(E 2, l. 230-235)

Pr: Mari (1") era una niña cuando le viste por última vez
Pa: pues tendría unooos / cuatro añitos
Pr: y ¿por qué no has buscado? ¿por quéééé↑? / ¿qué es lo que te ha frenado?
Pa: **bueno frenarme no me ha frenado ¿no? // lo que pasa es que // cuando muere el cabeza de familia /// pues entonces // se acaba todo**
Pr: y la familia es separada
(E 3, l. 91-96)

Se pueden apreciar aquí los argumentos que dan los invitados para justificarse y lograr la adhesión del interlocutor a su punto de vista.

En la muestra siguiente, el acto asertivo de la invitada se debe a la expresión de sorpresa por parte de la presentadora:

Pr: ¿pero cuántos hermanos tienes?
MC: ¡buf! / yo no sé yo estuve en un colegio donde me dijeron que mi madre debía tener 22 hijos no sé si será verdad o mentira
Pr: ¡mi madre!
MC: **yo no como no sé si será verdad o mentira no lo creas todo eh /// yo lo que me dijeron [en aquellos tiempos]**
Pr: ¿[o sea] no sabes realmente cuántos hermanos tienes?
(E 3, l. 151-157)

La informante, ante el desconcierto de Patricia, precisa que no se responsabiliza de lo que acaba de decir ya que son informaciones que ha recibido de otras fuentes.

En otros momentos, las aserciones son provocadas por un comentario evaluativo de la presentadora:

Pr: ¡madre mía! /// PERO SI SOIS DOS ADULTOS que // tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // ¡pero qué os van a contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos! ¿no?
JJ: **yaaa /// pfff (2") pero / te sabe mal de que la familia no te hable no– solo te hable cuandooo / les interesa y cosas de estas yyy**
(E 2, l. 226-229)

Este ejemplo muestra cómo un acto expresivo de la presentadora da lugar a una aserción por parte del invitado, quien primero confirma y después intenta justificar la situación.

Nos gustaría terminar este apartado con un fragmento en el que se pueden apreciar las diferentes intenciones que se manifiestan a través de los actos de habla asertivos, producidos por diferentes locutores:

Pr: Juan Miguel buenas tardes (AL TELÉFONO)
JM: hola buenas tardes
Pr: **bueno vamos a ver / que es lo que pasa aquí porque tenemos a Juanjo y a Eva**
JM: **no sé / yo creo que soy eeel menos indicao para hablar sobre estaaa– esta relación [porque]**
Pr: **[perooo] algo sabrás porque Juanjo nos está diciendo que hay una gran presión familiar / que a nadie le gusta Eva / de vuestra familia / y que todo eso está haciendo que su relación no avance**
JM: **vale [yo cre]**
Pr: [¿esto es así?]
JM: **sí / no sé // yo sé // si / si él lo dice será / [desde luego=]**
Pr: [Juan me]
JM:= **eh yo soy el hermanooo / menos indicao para hablar de– sobre eso**§
Pr: §**bueno pero tú eres su hermano↓ /// vamos a ver Juan Miguel**
JM: sí
Pr: **Juanjo necesita apoyo / familiar**
JM: sí
Pr: ¿tiene tu apoyo?
JM: **mi apoyo lo tiene lo ha tenido siempre // eh lo que pasa es que yo he hablado con él– yo cuando empezó esta relación que yo me enteré al mes**
Pr: hmm
JM: **eh estuve hablando con él / y él me dijo que él no tenía nada que ver con esta muchacha / que simplemente era una amiga / yyy // bueno la cosa quedó así**
(E 2, l. 287-307)

Prácticamente la totalidad del fragmento está construida con enunciados asertivos, tanto por parte de Patricia como de su interlocutor. La conductora del programa interviene para pedir a este información pero JM se niega a darla y a hablar de la relación que mantiene su hermano con una mujer, presentándose como una persona incompe-

tente para conversar sobre este tema. Sin embargo, Patricia sigue insistiendo, a través de otras aserciones.

3.6.3. Actos compromisivos

Estos actos se definen como la expresión de la intención del hablante de realizar, en beneficio del oyente, la acción descrita por el contenido proposicional.

Las condiciones de éxito para los actos compromisivos son las siguientes:

- *Condición preparatoria*: H es capaz de efectuar A; O prefiere que H haga A a que H no haga A, y H cree que O prefiere que H haga A a que no haga A; H tiene motivos para hacer A; H espera un beneficio para sí y/o para O.
- *Condición de contenido proposicional*: la emisión de la oración predica algún acto futuro A del hablante H.
- *Condición de sinceridad*: H tiene la intención de hacer A.
- *Condición esencial*: la emisión de la oración cuenta como una obligación de hacer A por parte de H.

El arquetipo de esta categoría de actos de habla es la promesa por la cual el emisor se encarga de la responsabilidad de efectuar una acción futura. En *Diario de Patricia*, las dos ocurrencias del acto de promesa que hemos registrado provienen de intercambios entre invitados, de los que queda fuera Patricia. No es una constatación sorprendente puesto que el hablante que se compromete a hacer algo lo hace con vistas a mejorar su relación con una persona próxima, con la que tiene problemas y por la que está en el programa:

> JM: no pue yo quiero que me des una oportunidad y que me perdones / que digas que me perdonas y yo sé que [JUANI MUESTRA SIGNOS DE AGOBIO Y MOLESTIA) de aquí pa' lante / **las cosas van a cambiar** (2") **y y van a cambiar a mucho** // porque yo me quiero ir de vacaciones contigo // y con los niños / y ((días)) que haga falta // sábado domingo /// de aquí pal ante **yo sé que días de fiesta no trabajo ni uno // ni aunque me pongan una pistola**
> J: ya veremos
> JM: no *ya veremos* no / yo quiero que tú me de– me des una oportunidad y que me perdones
> (E 4, l. 306-312)

> R: nada (( )) /// de verdad quiero que // que me perdones (2") por la(s) mentiras por lo que pude haber dicho por lo que pude haber hecho (2")

estoy arrepentido (3") tú sabes que te quiero mucho // y que no soporto la idea de que // me dejes /// ni a mí ni a mi / ni a mi hija // quiero que comencemos una nueva vida que /// tú sabes que / sin ti la vida me a mí no me va bien aquí // que / tú eres // la reina de de mi hogar (2") que me des una oportunidad de demostrarte de que / **de verdad voy a cambiar** (1") y para ello // ya tengo un trabajo diferente que // para tener más tiempo para disfrutar contigo / con mi hija
Pr: Ángela // [¿qué dices?]
R: [de (( )) más nuestros niños]
A: es queee es muy fuerte lo que // lo que puedo decir entonces [no me gustaaa]
R: [yo pido otra oportunidad]
Pr: [muy fuerte] eim
(E 5, l. 233-243)

En todos los fragmentos que acabamos de presentar, los hablantes se comprometen a hacer algo que suponen que su interlocutor desea que hagan. Algunas veces, los enunciados compromisivos contienen intensificadores para dejar clara la intención y reforzar la promesa. Los actos de promesa, en estos casos, son expresados por personas que consideran que han cometido algún error que deteriora su relación con una persona próxima. Los «culpables» prometen remediar dicho error para restablecer la armonía. En ambos ejemplos, la realización del acto de prometer está, pues, motivada por el sentimiento de culpa. El hecho de pronunciar la promesa en la televisión le otorga más importancia y, por lo tanto, una voluntad quizás más fuerte de cumplirla aunque la promesa formal, en el plató, obedezca a menudo a una manipulación de Patricia.

3.6.4. Actos de habla expresivos

Mediante estos actos de habla, el hablante expresa sus sentimientos, su estado emocional y psicológico causado por algún acontecimiento que le afecta directa o indirectamente. Para Searle, son actos como agradecer, dar el pésame, felicitar, pedir perdón, etc. Todos ellos se refieren no solo al hablante sino a la reacción de este ante un estado de cosas en el que el oyente participa de manera activa o pasiva.

Se trata de un tipo de actos muy frecuentes en las entrevistas estudiadas aquí puesto que la expresividad lingüística forma parte de las estrategias más empleadas en el discurso de los *talk shows*. *DP* presenta una formidable riqueza de actos de habla expresivos, quizá más significativa que en las conversaciones de la vida diaria. Los

responsables del programa saben que los actos expresivos conmueven al espectador, que es lo que se busca en este tipo de formatos. La presentadora se esfuerza tanto por emocionar como por entusiasmar a los oyentes, y recurrir a los actos de habla más subjetivos es indudablemente la mejor forma de hacerlo.

Por estas razones, dedicaremos el siguiente capítulo al análisis del fenómeno de la expresividad en *DP* y no insistimos en este tema ahora.

3.6.5. Actos de habla declarativos

En cuanto a los actos de habla declarativos, no hemos hallado ninguna ocurrencia que permita demostrar su funcionamiento en nuestro corpus, por lo que no resulta pertinente detenernos en esta cuestión.

3.7. OBSERVACIONES FINALES

Se destaca de este análisis que es necesario estudiar los actos de habla desde una perspectiva interaccional. Hemos visto que las intervenciones de diferentes participantes se enlazan unas con otras, formando una unidad mayor, la entrevista.

Gracias a este análisis, hemos podido observar también que los actos de habla más frecuentes son los directivos y los asertivos (los actos expresivos son igualmente muy numerosos y les dedicamos un capítulo especial)[53] y que a cada papel comunicativo le corresponden ciertos tipos de actos de habla. Así, la presentadora emite una gran mayoría de los actos directivos, mientras que los invitados formulan, de modo general, los asertivos.

Hemos constatado, por otra parte, que los actos directivos revisten diversas formas lingüísticas, más o menos directas, y que pueden ser agresivos o atenuados. La formulación tiene consecuencias en la naturaleza de la reacción del interlocutor y surte efectos en la relación interpersonal.

Además, se ha visto que un mismo acto de habla desempeña funciones diferentes según sea realizado por la presentadora o por el informante. Producidos por la presentadora, los actos directivos sirven para pedir información, estimular a hablar, controlar la situación

[53] Véase el capítulo 4.

comunicativa y orientarla en determinada dirección, dar consejos, etc. Si los producen los invitados, los actos directivos se destinan a otro invitado y no a Patricia, lo que prueba la jerarquía establecida. En cuanto a los actos asertivos, si emanan de la presentadora tienen el objetivo de pedir y proporcionar información, presentar sus evaluaciones o juicios personales; si aparecen en las intervenciones de los invitados sirven para dar información, argumentar, describir, etc.

Desde la perspectiva interaccional, se puede afirmar que los actos iniciativos pertenecen a la entrevistadora, mientras que los reactivos forman parte de la competencia de los informantes.

Estas observaciones confirman el carácter particular de las charlas de *DP*: bajo la apariencia de una conversación de proximidad, se descubre una estructuración muy exigente desde el punto de vista de los roles comunicativos y de los contenidos; son condiciones que los participantes conocen y suelen respetar.

4. Expresividad en *Diario de Patricia*

Sabido es que la meta primera de los *talk shows* es cautivar a la audiencia que representa ganancias económicas para la cadena televisiva y que otorga prestigio a los presentadores. En el caso de *DP*, para despertar el interés de los televidentes, es necesario, por un lado, presentar testimonios atractivos y, por otro, convertir las historias en hechos sensacionales, dramatizándolas, de lo que se encarga, principalmente, la conductora mediante diversas técnicas expresivas. Así, en *Diario de Patricia* se entrecruzan dos funciones: la puramente informativa (transmitir la información necesaria para la comprensión del mensaje) y la expresiva (llamar la atención, provocar interés, resaltar algunos detalles, despertar emociones, etc.). La expresividad aparece cuando los mecanismos lingüísticos específicos (semánticos, sintácticos, prosódicos, etc.) caracterizan al objeto del que se está hablando y cuando se dirigen a un receptor para quien estos medios lingüísticos tienen cierta significación en un contexto dado. Al mismo tiempo, la expresividad confiere dinamismo al intercambio verbal, haciéndolo más atractivo para los participantes y también para los televidentes.

La conversación coloquial se define como comunicación de proximidad (Koch y Oesterreicher, 2007).[54] Como las charlas de *DP* pretenden, hasta cierto punto, ser un espacio familiar, resulta fundamental crear un ambiente de intimidad y de confianza mutua con el fin de provocar la confesión pública, lo cual se consigue gracias a un intercambio de sentimientos y de referencias a situaciones emotivas. Dicho de otro modo, si en un diálogo formal los interlocutores silencian sus estados de ánimo y producen un discurso neutro, en la con-

---

[54] Véase el capítulo 2, §2.5.2.

versación coloquial expresar emociones resulta esencial para que se establezca un clima acogedor.

No cabe duda de que en la base del fenómeno de la expresividad residen parámetros psicológicos que conciernen a la expresión de sentimientos y emociones[55] por un lado y, por otro, a la percepción y la interpretación del mensaje por parte del hablante mismo o de su interlocutor.

4.1. EXPRESIVIDAD: CONSIDERACIONES TEÓRICAS[56]

4.1.1. Expresividad como desviación de las normas

Según varios estudios, la expresividad reside, en primer lugar, en la desviación del enunciado de las formas neutras. Un elemento es expresivo cuando tiene un significado connotado en relación con otro análogo que no posee ningún matiz especial. Partiendo de la noción de *normalidad* según la concepción de Bally (1935: 24), la expresividad se puede considerar no simplemente una anomalía relativa a una norma sino un valor añadido con respecto a una forma de referencia neutra, no marcada y, por tanto, no expresiva: «Pour être ex-

---

[55] Las emociones son estados anímicos naturales del ser humano que se van modificando según las personas o cosas que intervienen en nuestras vidas, los éxitos o fracasos experimentados, etc., y que provocan dolor o bienestar, etc., por lo que la duración de las emociones es relativa. Es difícil, si no imposible, comunicar las emociones que se sienten con precisión absoluta, por muchas palabras, metáforas o gestos que se utilicen. A propósito de la relación entre sentimientos y emociones, la diferencia radica en la duración: así, el sentimiento es más duradero (amor, odio), mientras que la emoción es un estado anímico (sorpresa, tristeza, alegría, miedo, etc.) momentáneo (Caffi y Janney 1994: 327-328).

[56] Respecto de la terminología, en los estudios sobre la expresividad se encuentra un gran número de términos que se refieren a una misma realidad. Así, lo que entendemos nosotros por *expresividad*, ha sido investigado bajo denominaciones como *afectividad*, *emocionalidad*, *intensificación*, *ponderación*, *énfasis*, *realce*, *focalización*, *topicalización*, o también *atenuación*, *mitigación*, *minimización*, *suavizadores*, etc. Véase Albelda (2004), que hace un repaso bibliográfico de los estudios sobre la intensificación y recopila de manera muy completa sus diferentes denominaciones. Los conceptos a los que remiten estos términos se corresponden en ciertos aspectos pero divergen en otros.

pressif, le langage doit sans cesse déformer les idées, les grossir ou les rapetisser, les retourner, les transposer dans une autre tonalité». Desde tal perspectiva, se puede hablar de grado de expresividad entre formas de significado comparable. En el mismo sentido va la reflexión de Gautier (2007), quien considera que «la notion d'expressivité évoque la recherche d'une certaine originalité, quelques prises de liberté par rapport à une forme linguistique plus ou moins *neutre*». Esta visión presenta la expresividad como un conjunto de medios de la lengua para conceder a un mensaje una importancia particular, hacerlo más llamativo, inhabitual, inesperado, vivo, etc. A su vez, Koch y Oesterreicher (2007: 168) consideran que el énfasis es el objetivo semántico de la expresividad. Al emplear las diferentes formas lingüísticas y procedimientos discursivos (como la metáfora, la comparación, la hipérbole, la repetición, los sufijos y prefijos, etc.) en ciertos ámbitos temáticos[57] para conferir énfasis a sus palabras y aportar la contundencia expresiva, los hablantes aspiran a obtener determinados efectos de carácter pragmático-textual: «[el énfasis y la contundencia expresiva] marcan las pretensiones del emisor, apoyan los argumentos, ayudan al receptor a captar el valor humorístico, irónico, de disculpa, de reproche, etc., del enunciado» (Koch y Oesterreicher 2007: 173).

Considérense los siguientes enunciados:

Ha escrito muchas obras de teatro

¡Cuántas obras de teatro ha escrito!

En ambas versiones hay una evaluación ya que el cuantificador *mucho* significa de por sí una desviación respecto de un término medio de normalidad; pero en el primer caso tenemos una oración afirmativa (forma no marcada) y, en el segundo, una oración exclamativa (forma marcada).

A partir de estos dos ejemplos, se ve también que la noción de *gradación* forma parte de la expresividad dado que esta es un fenómeno relativo, es decir, una forma es expresiva con respecto a otra, neutra. La «escalaridad»[58] se da en un conjunto de elementos que poseen la misma propiedad pero en grado diferente, esto es, un elemento es atenuado o intensificado en relación a otro que no lo es; por

---

[57] Véase §2.5.2.

[58] El término *escalar* se refiere habitualmente a una escala de dimensiones o grados, es decir, a una serie continua (o progresiva) de niveles que constituyen una jerarquía en un determinado ámbito.

lo tanto, es necesario un punto de referencia (Albelda 2004b). Este concepto (*gradación*) abarca otros fenómenos como la cuantificación, la comparación o la intensificación. Para Ramos-Márquez (1993: 211), la intensificación es «la forma de la gradación que supone un refuerzo de los rasgos semánticos de una palabra». También Meyer-Hermann (1988), Caffi (1999, 2006), Bazzanella (2004) o Araújo Carreira (2004) hablan de la modificación del grado de intensidad.

4.1.2. Expresividad – emotividad

Es de notar que la expresividad está estrechamente ligada a varios otros fenómenos, lo cual crea, a veces, una dificultad para trazar una frontera clara entre ellos.[59] Así, la expresividad se relaciona a menudo con la emotividad (o afectividad). En ocasiones, ambos términos llegan a emplearse como sinónimos (Bally 1935; Chauvin 2007: 18). La emotividad se suele interpretar como un conjunto de medios lingüísticos capaces de transmitir sentimientos y emociones del hablante y producir un efecto emocional en el receptor.

Así pues, la afectividad / emotividad, en cuanto categoría pragmática, permite expresar tanto los sentimientos del hablante como su posición y actitud hacia el objeto del discurso y/o hacia el interlocutor. De hecho, recuérdese que la conocidísima función expresiva o emotiva del lenguaje de Jakobson (1963) remite al estado de ánimo del emisor.

Al analizar la escritura y la oralidad, Koch y Oesterreicher (2007) han evocado el elevado grado de la implicación emocional de los individuos como condición comunicativa universal, vinculada con la proximidad comunicativa, característica de la lengua coloquial.[60] Según estos autores, la *emocionalidad* tiene dos aspectos que son la *afectividad* (que se dirige hacia el interlocutor) y la *expresividad* (que se dirige hacia el objeto del discurso o hacia una situación). Koch y Oesterreicher (2007) presentan una lista de temas frecuentes en la conversación coloquial en los que la emocionalidad cobra especial importancia.[61] A su vez, Ochs y Schieffelin (1989) relacionan la

---

[59] Véase nuestra nota n°56.

[60] Véase §2.5.2.

[61] Estos temas son: 1. sentimientos y valoraciones; 2. planes, proyectos, etc.; 3. intensidades y cantidades exageradas; 4. funciones fisiológicas básicas de la vida (comer, beber, dormir, etc.), la sexualidad y el cuerpo

intensificación con el afecto. Asimismo, Vigara Tauste (1992: 133) señala que el realce lingüístico transmite valores conceptuales y/o valores afectivos. Igualmente, Caffi (1999) menciona el carácter afectivo de la mitigación, fenómeno multidimensional que actúa en diferentes niveles tanto lingüísticos como interaccionales.[62] Esta investigadora propone agrupar las funciones de la mitigación según dos criterios: primero, aquellas relacionadas con la eficiencia interaccional, esto es, los mecanismos que facilitan el logro de los objetivos interaccionales (actúan sobre el contenido proposicional), y, segundo, aquellas vinculadas a las necesidades emocionales y que controlan la distancia emotiva entre los interlocutores (actúan sobre la actitud del hablante y pueden aumentar o reducir la distancia psicológica entre los interlocutores) (Caffi 1999: 883).

Caffi y Janney (1994) establecen tres categorías para acercarse al estudio de lo afectivo: *cualidad*, *actividad* e *intensidad*. Por *cualidad* entienden el tipo de emoción que interviene (miedo, alegría, tristeza, etc.). El concepto de *actividad* abarca diferentes procesos mentales: evaluativos, evidenciales y volitivos, así como la existencia de expectativas que intervienen en la comunicación verbal, y también otros aspectos, por ejemplo, la creación de proximidad y empatía (Caffi y Janney 1994: 354-358), lo que corresponde al inglés *involvement*. La *intensidad*, por último, se refiere al grado con que es vivido un determinado estado emotivo o al grado con que se llevan a cabo las actividades evaluativas, volitivas, etc.

Por otro lado, se podría admitir que la emotividad es una característica psicológica, y que los conceptos de expresividad y emotividad se relacionan entre sí pero no se corresponden por completo. Según Galkina-Fedoruk,[63] el concepto de expresividad sería más amplio que el de emotividad / afectividad, esto es, las manifestaciones de la emoción en la lengua siempre son expresivas; sin embargo, la expresividad no siempre es emocional.

---

humano, las excreciones, la muerte, la enfermedad y las sensaciones corporales, la percepción del tiempo, el uso de las capacidades intelectuales, el trabajo, el dinero, la lucha, etc.; 5. lo ajeno (frente a lo propio): pueblos, características físicas, costumbres, etc. (Koch y Oesterreicher 2007: 167-168).

62 Véase §5.6.1.

63 Citada por Vercher García (2006: 7).

No obstante, nosotros pensamos que la manifestación de las emociones no siempre es expresiva dado que uno se puede referir a un sentimiento o emoción con palabras neutras (por ej. *estoy triste*); por el contrario, la expresividad siempre es emotiva puesto que consiste en poner énfasis en un elemento del discurso. Para decirlo de otro modo, la expresividad es el efecto creado a partir de la verbalización por el hablante de sus emociones, actitudes y evaluaciones subjetivas del contenido de su discurso, del interlocutor o de las realidades objetivas.

Ahora bien, en lo que se refiere a las entrevistas que estudiamos, se puede decir que, en las intervenciones de Patricia, la expresividad de ciertos enunciados o partes de estos es deliberada (y hasta cierto punto falsa o fingida) ya que sirve para motivar a los entrevistados a que dialoguen y profundicen en determinados temas, así como para llamar la atención del público sobre elementos concretos. En cambio, en los informantes, la expresividad o la «mostración» de sentimientos suele ser espontánea, en el sentido de que indica hasta qué punto les afectan sus dificultades y qué es lo particularmente significativo para ellos; pero al mismo tiempo, claro está que la exteriorización espontánea de sus emociones constituye para el público el atractivo del programa y forma parte de la confusión entre espacio público y espacio privado creada por este tipo de formatos. La distinción corresponde a la diferenciación establecida por el filósofo suizo Anton Marty (1908)[64] entre *comunicación emocional* (no intencional y espontánea) y *comunicación emotiva* (intencional y apelativa), tipología retomada por Arndt y Janney (1991) quienes establecen una distinción entre *emotional communication*, *emotive communication* y *cognitive communication*, y clasifican la segunda como de tipo estratégico, a diferencia de la primera, que se basa en la espontaneidad e inconsciencia (1991: 527). Ambas están relacionadas con las emociones, mientras que la tercera constituye «a conscious, reflected, intentional activity with functional relevance for both partners» (1991: 528); esta categoría se puede relacionar con el discurso informativo. Desde tal perspectiva, las intervenciones de Patricia serían emotivas y las de los invitados emocionales.

---

[64] Marty, A. (1908): *Untersuchungen zur Grundlegung der allgemeinen Grammatik und Sprachphilosophie*, I. Halle a. Saale: Niemeyer (citado por Caffi y Janney 1994 y Janney 1996).

Las categorías de emotividad y expresividad son, efectivamente, comparables pero se diferencian en sus funciones fundamentales: la función principal de la emotividad es la evaluación espontánea y subjetiva de objetos de la realidad; la de la expresividad es actuar intencionadamente en el oyente gracias a la fuerza emocionante de la enunciación y del énfasis. De este modo, la expresividad es una categoría orientada hacia el receptor, esto es, de índole pragmática.

4.1.3. Expresividad – intensificación

Existe un gran número de estudios sobre la intensificación (Meyer-Hermann 1988; Briz 2001, 2003, 2004, 2007; Albelda 2002, 2003, 2004a, 2004b, 2005,[65] entre otros) y, en ciertos aspectos, este fenómeno se entrecruza con el de la expresividad, llegando ambos conceptos incluso a confundirse. De diferentes análisis así como de la presente investigación se deduce que, efectivamente, los dos fenómenos tienen puntos en común. No obstante, es evidente que la ex-

[65] Meyer-Hermann (1988) se acerca al fenómeno de intensificación desde una perspectiva interaccional y lo ve como grado de *intensidad obligativa*: se trata del grado de las obligaciones o compromisos que contraen los interlocutores con respecto a una proposición *p*, y por *obligación* se entiende la implicación del hablante en cuanto a la veracidad de lo que dice, su compromiso con lo dicho. Para este autor, la intensificación indica un grado de intensidad obligativa elevado que se mide con respecto a otra proposición.
Briz (2001, 2003, 2004, 2007) analiza la intensificación en relación con la fuerza ilocutiva que aumenta el compromiso de los interlocutores con lo dicho. Distingue dos niveles en los que actúa dicho concepto: el de la enunciación (el decir), a saber, el nivel extraproposicional, y el del enunciado (lo dicho) o nivel proposicional. Así, en el nivel del enunciado, la intensificación actúa sobre el contenido proposicional, esto es, sobre los significados, mediante modificadores semántico-pragmáticos. En cambio, cuando se intensifica en el plano de la enunciación, se modifica la actitud del hablante hacia el contenido. Así, la intensificación en la concepción de Meyer-Hermann (1988) coincide con lo que Briz (2001, 2003, 2004) entiende por *intensificación del decir*. Para ambos investigadores se trata de un fenómeno que pertenece al ámbito de la actitud o intención del emisor.
Para Albelda (2002: 512), que se acerca a la postura de Briz, la intensificación es un fenómeno escalar que imprime mayor fuerza a un acto ilocutivo creando otro respecto del primero que posee una fuerza inferior (Véase §5.6.1.3.).

presividad es una noción más extensa que la intensificación; esta última sería simplemente una característica de la expresividad.

Dicho lo anterior, las semejanzas y las diferencias entre ambos procesos –expresividad e intensificación– se pueden formular de la siguiente manera:

- las dos categorías están relacionadas con los mismos medios lingüísticos (en el aspecto formal, pues, se identifican);
- la función de la expresividad coincide con la de la intensificación en que ambas actúan no simplemente como transmisores de mensajes sino que además ejercen una influencia en el interlocutor;
- difieren ambos conceptos en el contenido. Se distinguen en que la intensificación expresa una cantidad o un grado (menos – norma – más), mientras que en la expresividad, al significado referencial de un elemento lingüístico se superponen connotaciones suplementarias y se refleja una percepción valorativa (ordinario – / ordinario / ordinario +). Por tanto, diríamos que la intensidad contribuye a la creación del efecto expresivo de un elemento lingüístico (puesto que algo que está por encima de la norma presupone intensificación). La expresividad sería, pues, una cualidad del habla y la intensificación una característica cuantitativa de la expresividad. Opinamos que la relación entre estos conceptos es de instrumento y objetivo: la intensificación es un recurso, entre otros, para conseguir expresividad; o, dicho de otra manera, intensificar puede o no tener un efecto expresivo.

A modo de ilustración, considérense los siguientes enunciados:

Este hombre está ***muy enfadado***

Este hombre está ***super enfadadísimo***

Se puede observar que en el primer ejemplo el emisor nos informa sobre una situación tal como la percibe, sin marcas de valoración subjetiva; por tanto, nos encontramos ante un caso de intensificación. En cambio, en el segundo enunciado, se acumulan varios elementos lingüísticos –el prefijo *super-* y el sufijo *-ísimo*– que traducen en el locutor una evaluación personal, de ahí que se trate de un enunciado expresivo (tal como lo definimos más adelante, §4.2.).

Exactamente lo mismo se ve en el ejemplo siguiente:

> R: pero porque en ese sentido somos **muy** diferentes yo soy **muy muy muy** cariñosa y él es / más ari(s)co // entonces
> (E 14, l. 288-289)

A través de la repetición del cuantificador *muy* se consigue un efecto expresivo, mientras que cuando este aparece una sola vez funciona como intensificador.

En definitiva, el concepto de *expresividad* alude a la expresión con una mayor carga emotiva que el de *intensificación*; por tanto, está asociado al concepto de énfasis, dado que el rasgo puesto de relieve no es una propiedad del referente, sino manifestación de una actitud particular del hablante (es decir, el énfasis depende de la percepción del emisor). Al intervenir las emociones y al elegir el hablante las formas enfáticas, se produce un mayor efecto expresivo en lo dicho. Mediante la intensificación se destaca objetivamente un estado de ánimo mientras que con la expresividad interviene una determinada actitud del hablante (que el oyente reconoce).

4.1.4. Expresividad – evaluación

El concepto de evaluación forma también parte de la interpretación de los procedimientos expresivos porque, en la mayoría de los casos, la evaluación no representa únicamente una información sino igualmente una toma de posición. Así, al emitir un enunciado expresivo, el locutor no solo informa sobre algo sino que valora una situación o un hecho. El deseo de ser expresivo supone por parte del emisor seleccionar y emplear intencionadamente aquellos recursos que mejor se adaptan a sus objetivos comunicativos. El hablante evalúa algo en la interacción con una intención concreta, como, por ejemplo, hacer ver al oyente que el contenido de su mensaje debe llamarle la atención, o que tiene la intención de convencerle o persuadirle. Por ello, la noción de subjetividad está estrechamente ligada a la estrategia evaluativa: es el locutor quien establece el punto de referencia de la escala de valoración. Veamos una cita de nuestro corpus:

> Pr: bueno a ver / Pilar llevaaa ↑ tres años con su pareja con Antonio y parece que tiene dos problemas en relación / uno que la vida que hace con Antonio pues no le / conviene le aburre un poco porque consiste en ir a la residencia a ver a a la madre de Antonio y después volver a casa nunca salen ni a dar una vuelta no salen a cenar / nada // pero **por si fuera poco** / cada vez que / Pilar va a ver a su familia a sus hijos // a Tarragona // Antonio se enfada / se pone celoso /// y te ha llegado hasta decirte que te vayas de casa ↑
> PI: (1") sí
> (E 6, l. 89-95)

La hablante –en este caso la presentadora– no proporciona simplemente una información, sino que la está valorando. Los procedimientos expresivos que emplea son los operadores pragmáticos *ni* y *por si fuera poco*. *Ni* niega algo que se podría esperar como normal e indica, en este fragmento concreto, que 'sería de esperar que (por lo menos) dieran una vuelta; pero no lo hacen': así, *ni a dar una vuelta* precisa y reduce a un mínimo el acto de salir. *Por si fuera poco* señala que el hecho evocado antes ya constituye un extremo en una escala valorativa, un máximo que se puede esperar; sin embargo, aquello a lo que se refiere en la oración siguiente supera este límite.

No obstante, señala Kerbrat-Orecchioni (2000: 41) que se pueden imaginar perfectamente estados emotivos en los que no interviene el factor evaluativo. Por ejemplo, en una expresión de sorpresa, la reacción ante lo no esperado puede incluir –aunque no lo haga necesariamente– un componente valorativo. Es lo que se puede observar en el ejemplo siguiente, donde la presentadora se muestra sorprendida por las palabras de su interlocutora pero sin presentar ningún juicio de valor:

> Pr: ¿pero cuántos hermanos tienes?
> MC: ¡buf! / yo no sé yo estuve en un colegio donde me dijeron que mi madre debía tener 22 hijos no sé si será verdad o mentira
> Pr: ¡**mi madre**!
> MC: yo no como no sé si será verdad o mentira no lo creas todo eh /// yo lo que me dijeron [en aquellos tiempos]
> Pr: ¿[o sea] no sabes realmente cuántos hermanos tienes?
> (E 3, l. 151-157)

Por tanto, es de precisar que, aunque prácticamente todas las manifestaciones de afecto implican valoración, esta no es una condición indispensable para que haya transmisión de emociones.

Así pues, desde el punto de vista del hablante, la expresividad implica intensificación, énfasis, acentuación, aumento de la fuerza ilocutiva del acto verbal, alejamiento de la norma, expresión de sentimientos, emociones y estados de ánimo, evaluación, etc.; desde el punto de vista del receptor, consiste en el mantenimiento e intensificación de la atención, la creación de emociones y sentimientos y la generación de determinadas acciones (verbales o paraverbales).

4.2. NUESTRA CONCEPCIÓN DEL FENÓMENO: PROPUESTA DE DEFINICIÓN

Después de haber repasado los enfoques de la expresividad y de otros conceptos relacionados con ella, y basándonos en las entrevistas del *Diario de Patricia*, pasemos a nuestra propia definición de la expresividad. Para ello, aceptamos la idea de que existen recursos expresivos que pertenecen al sistema mismo de la lengua y que poseen ya el rasgo /expresivo/ (pensamos, por ejemplo, en los sufijos). Asimismo, tomamos en cuenta el efecto que desea producir el hablante en el interlocutor.

Así pues, proponemos la siguiente definición:

> *La expresividad* es un conjunto de procedimientos lingüísticos que el hablante emplea, consciente o inconscientemente, para dar a entender sus sentimientos y emociones o manifestar lo que considera importante. Para ello el hablante destaca una particularidad cuantitativa o cualitativa del objeto discursivo con el fin de realzarlo y, así, ejerce cierta influencia y suscita una reacción –incluso emotiva– en el receptor.

En el apartado dedicado al análisis de los diálogos de *DP* pasaremos revista a dicho conjunto de *procedimientos lingüísticos* (léxicos, morfosintácticos y prosódicos) a través de los ejemplos que nos proporciona nuestro corpus.

4.3. TEORÍA DE LAS MODALIDADES Y ACTOS DE HABLA EXPRESIVOS DE SEARLE[66]

Llegados a este punto, es necesario señalar que la noción de *expresividad* se encuentra ya en la teoría de la enunciación donde se relaciona con el concepto de modalidad. Pero la teoría de los actos de habla de Austin ([1962] 1990) y de Searle ([1969] 1970) ha superado y suplantado a la teoría de las modalidades, dado que los estudios de estos investigadores explican la finalidad con la que se emiten los enunciados.[67] Por esta razón, no nos detendremos en esta última y solo recordaremos que, a grandes rasgos, la modalidad se puede de-

---

[66] Véase el capítulo 3, relativo a los actos de habla, en especial §3.2.2.

[67] Véase el capítulo 3.

finir como una categoría lingüística que pone de manifiesto las distintas posiciones del hablante en relación con el contenido del enunciado o con la actitud de los participantes en el acto comunicativo (Lyons 1977; Palmer 1986; Otaola Olano 1988; Fuentes Rodríguez 1991; Ridruejo 1999). Y dentro de la modalidad del enunciado, por un lado, se suelen distinguir las modalidades lógicas *–alética*, *dinámica*, *epistémica* y *deóntica–* que ponen de manifiesto cómo el hablante considera el enunciado (se valora el predicado como verdadero, necesario, probable, etc.) y, por otro, las modalidades apreciativas o subjetivas, por medio de las cuales el emisor exterioriza su reacción psicológica, esto es, *emotiva / afectiva* ante lo dicho en la proposición y expresa conceptos como la utilidad, el deseo, el temor, la tristeza, etc. (Otaola Olano 1988; Ruiz Gurillo 2006). La modalidad del enunciado es precisamente una manera de marcar la postura del locutor ante el *dictum* y también una forma de asumir lo que está diciendo. La actitud del emisor puede tener una relación con el grado de su reacción emotiva o afectiva frente al asunto enunciado; o puede estar relacionada con su manera de evaluar, juzgar el contenido, apreciarlo positiva o negativamente.

Se habla de *modalidad emotiva / afectiva* cuando el hablante marca el grado de reacción emocional que le suscita el tema del discurso. Se la denomina también *subjetiva* o *apreciativa*, ya que es la que «establece el grado de apreciación sobre una escala evaluativa que puede ser moral, estética, utilitaria, etc.» (Ruiz Gurillo 2006: 63). Palmer (1986: 18) se refiere a este fenómeno al hablar de los *evaluativos* y observa que estos se pueden integrar dentro del sistema modal. Puesto que los evaluativos se encargan de expresar más bien la actitud del hablante o su opinión (y no tanto la relación con la verosimilitud de la proposición), este investigador los clasifica como pertenecientes a la modalidad deóntica. Kerbrat-Orecchioni (1986) distingue entre las formas *afectivas* (que expresan reacciones emocionales como temor, alegría, etc.) y *evaluativas* (referentes a los binomios *malo/bueno*, *verdadero/falso*). Así pues, entendemos por este tipo de modalidad la evaluación del contenido proposicional mediante juicios afectivos o de la voluntad.

En resumen, la modalidad está centrada en el hablante puesto que es el reflejo de su actitud ante lo dicho y/o el interlocutor. La expresividad, por su parte, busca producir ciertos efectos en el receptor.

Por consiguiente, el uso de los recursos modales favorece la expresividad.

Por otro lado, recordemos que los actos de habla expresivos sirven para manifestar sentimientos y actitudes del hablante y expresar la condición de sinceridad del acto de habla (§3.2.3.). Aquí se sitúan los agradecimientos, los pésames, las felicitaciones, los insultos, las quejas, etc.[68] La manifestación del estado psicológico se hace explícita en grados distintos.

Las condiciones de adecuación de los actos de habla expresivos son las siguientes (Alonso-Cortés 1999):

- *Condición preparatoria*: el hablante (H) presupone como verdadero el contenido proposicional del acto de habla; es decir, cree lo que está afirmando.
- *Condición de contenido proposicional*: H expresa o manifiesta un grado máximo de la escala que recorre la afectación.
- *Condición de sinceridad*: H está afectado, en determinada medida, por algún hecho presupuesto en la condición preparatoria (H no puede estar afectado por algo que cree falso).
- *Condición esencial*: se pretende que lo expresado enfáticamente representa realmente la afectación (grado de afectación).

En la lengua coloquial, los actos de habla en los que los recursos expresivos aparecen con mayor frecuencia son los asertivos y los expresivos.

Es bastante evidente por qué estos dos tipos de actos de habla intervienen más en el proceso de la expresividad en el coloquio que los otros tres: la mayoría de las veces, el hablante utiliza los recursos expresivos o enfatizadores para subrayar y poner de relieve la veracidad de un determinado enunciado, de modo que no queden dudas en el interlocutor sobre la verdad o falsedad de lo dicho (de ahí su vinculación con los actos asertivos); asimismo, el énfasis es una estrategia que los hablantes adoptan para comunicar y transmitir un determinado estado de ánimo y/o una determinada posición con respecto a la realidad de los hechos (de ahí su relación directa con los actos expresivos).

Sin embargo, como acabamos de ver, la simple expresión de sentimientos no crea, para nosotros, el efecto expresivo o ponderativo de

---

[68] Cabe señalar que los tres primeros actos aquí mencionados –los agradecimientos, los pésames, las felicitaciones– pueden ser meramente convencionales, dictados por el código de conducta social.

un enunciado. Véanse los siguientes ejemplos, extraídos de nuestro corpus, del acto de agradecer (expresivo, según Searle):

a. Pr: [bueno Juan Miguel] yo **te agradezco** que hayas estado en lo r- al teléfono y a ver si apoyas a Juanjo Juanjo ¡por Dios! que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco
(E 2, l. 329-331)

b. Pr: bueno Ramiro // ha- vamos a dejarlo aquí porque Ángela // yo creo que ha sido clara // y en principio tienes que aceptar lo que ella dice / y por supuesto seguir teniendo una buena relación que tenéis un hijo en común (1") así que espero que os vaya bien ¿vale?
A: [**gracias**]
R: [vale] **gracias**
(E 5, l. 258-262)

c. Pr: tu hermana tu hermana Mari (2") está sentada en una de nuestras salas no sabe que tú estás aquí (1") ¿qué te parece? ¿cómo le ves?
Pa: pues pues fíjate tú **te agradezco** / **un mogollón** ((ve ver aaa cien)) años ver a una persona
Pr: emoción mucha ¿no? [hoy / vas / a /]=
Pa: [demasiada]
Pr: = abrazar / a tu hermana // después de más de cuarenta años
(E 3, l. 126-131)

d. S: eh Mari [...] y quiero decirte algo María / **te doy las gracias** / **DE VERDAD/ de todo corazón** (1") por todo /// la manera / como nos has / ayudado que tú has sido la única persona que siempre estás ahí pa' lo bueno y pa' lo malo [...]
(E 18, l. 217-221)

Vemos que en todos estos fragmentos los hablantes se muestran agradecidos frente a su interlocutor pero es evidente que los dos primeros pasajes difieren del último par. En las muestras a y b los emisores evocan simplemente que están agradecidos por alguna razón, sin más. Es decir, la función primera de estos actos no es la expresiva sino otra, más bien ritual, que tiene que ver con el comportamiento social adecuado. Sin embargo, en los últimos pasajes –c y d– es obvio que la expresión de la gratitud es más llamativa en comparación con los anteriores porque el agradecimiento va acompañado

de elementos ponderativos como *un mogollón*, *de verdad* o *de todo corazón,* que denotan una actitud particular, muy emocional, de los emisores.

Por tanto, no consideramos expresivos todos los actos considerados como tales por Searle, sino solo aquellos que destacan por su fuerza ilocutiva.

4.4. ANÁLISIS DEL CORPUS

Después de esta introducción teórica, pasemos al análisis de datos concretos de nuestro corpus y veamos cómo se manifiesta la expresividad y qué funciones desempeña en *Diario de Patricia*.

Los distintos roles situacionales en la interacción cumplen, pues, un papel importante para la interpretación de las diferentes ocurrencias de la expresividad. La presentadora y los invitados no se sitúan en el mismo nivel social ni funcional; por tanto, es de esperar que este contraste deje huellas en la utilización de diversas estrategias. Para ilustrar claramente dichas diferencias, hemos distinguido las intervenciones de Patricia de las de los informantes. Asimismo, las temáticas tratadas tienen su importancia en el uso de los recursos enfáticos puesto que, en general, se suelen abordar asuntos íntimos y conflictivos. En este apartado analizaremos la expresividad en cuanto estrategia pragmática y no únicamente como un fenómeno semántico.

4.4.1. Recursos léxicos de la expresividad

Es en el nivel léxico donde los recursos expresivos despliegan la máxima variedad. Entre los mecanismos de manifestación de la *expresividad* destacan aquellos sustantivos, adjetivos, adverbios y verbos que poseen en su propio significado un cierto valor enfático. Veamos ahora los que hemos registrado en nuestro corpus.

4.4.1.1. La cuantificación

En primer lugar, vamos a considerar el ámbito de la cuantificación cuyos componentes pueden servir para los propósitos de la expresividad.

Algunos cuantificadores, denominados *escalares* o *de grado*[69] (Sánchez López 1999), se pueden utilizar como elementos intensificadores o atenuadores dado que son capaces de expresar la cantidad, el número o la intensidad de una determinada realidad o cualidad respecto de una gama de valores o, lo que es lo mismo, denotan niveles jerárquicamente ordenados en una escala. Así, un cuantificador de grado sitúa el elemento cuantificado en un nivel de dicha escala, en función de la cual será evaluado cuantitativa o cualitativamente.

No obstante, con respecto al valor expresivo de estos elementos, pensamos que el simple empleo de un cuantificador como *mucho*, *poco*, *nada*, etc., no constituye un recurso expresivo tal como lo hemos definido. Es cierto que estos elementos se orientan hacia la extremidad de la escala pero tienen un valor cuantitativo más bien objetivo. En nuestra opinión, se produce el efecto expresivo en el momento en que se combinan varios cuantificadores, sea a través de la repetición de los mismos, sea cuando un cuantificador recibe a su vez una modificación cuantitativa:

Pr: hombre como lo decías últimamente que no te quería /// pues te lo ha querido decir aquí / que sí que te quiere mucho
R: pero porque en ese sentido somos muy diferentes yo soy **muy muy muy** cariñosa y él es / más ari(s)co // entonces
Pr: pues hoy él ha sido **muy muy** cariñoso=
R: sí sí sí
(E 14, l. 286-291)

Pr: estaban ilusionados me imagino ¿no?
S: sí **muy muy** contentos / estaban muy contentos
(E 15, l. 38-39)

Pr: tu hermana en cambio sigue estudiando↑ /// y dices // que el que tu hermana estudie / ha supuesto un esfuerzo grande para ti / y para tu madre [para los dos]
M: [para mi madre] **mucho más** que para mí sí /// y eso ella a lo mejor ↑// nnn- se da cuenta pero // yo quiero que hoy se dé / más cuenta (1") eh m- en nombre [de mi madre también]
Pr: [mira]/// a ti lo que te pasa que es / que piensas que tu hermana NO aprecia las cosas que tiene tanto como debería

[69] Son elementos como *más, muy, menos, demasiado, bastante*, etc.

M: sí /// yo creo que deberá apreciarla **un poco más** / el esfuerzo que ha tenido mi madre // y yo también la ayudo
Pr: para que ella pueda estudiar ↑ [porque]=
M: [sí]
Pr: =está estudiando fuera de casa↑
M: sí /// fuera de casa sí
Pr: ¿igual es que no valora las cosas tanto como / tú?
M: yo creo que / a ell- sí ella debe valorar **un poquito menos** que yo // sí
(E 14, l. 102-115)

Pr: pero ¿qué tipo de relación tenéis?
I: bueno / por en cuanto /// **muy poca muy poca**
Pr: ¿cómo **muy poca** relación? // ¿sois / sois novios o algo así?
I: bueno / pues novios
(E 17, l. 164-167)

Pr: tú llevabas **muy poquito** tiempo chateando ¿verdad?
R: sí sí **poco poco**
(E 9, l. 13-14)

MC: eh yo estuve en ((la residencia)) en la Milagrosa con los hermanos de la Caridad
Pr: ¿desde que naciste prácticamente?
MC: pues // desde que tenía un año
Pr: **muy chiquitina**
(E 3, l. 160-163)

La cuantificación se puede combinar con otros recursos expresivos como la sufijación o la entonación para conseguir el mismo efecto: hacer más llamativa la enunciación y así adaptarla a los propósitos comunicativos de los hablantes. Véase en el ejemplo siguiente cómo la entonación enfática y la repetición contribuyen a producir el valor expresivo que desea imprimir el hablante a sus palabras para demostrar la actitud afectiva hacia su hermana:

M. que le quiero mucho sí [y que estoy dispuesto a hacer]=
Pr: [pues enseguida lo vas]
M: = **cualquier cosa** por ella
Pr: bueno↑
M: **CUALQUIER COSA**
(E 14, l. 183-187)

En determinados casos, la combinación de varios cuantificadores se ha fijado en la lengua formando una unidad fraseológica,[70] como, por ejemplo, *no... lo más mínimo* que significa 'en absoluto' (DFEA) o *ni mucho menos* que indica de forma enfática una negación equivalente a 'en absoluto', mucho más expresiva que un simple *no*:

Pr: pero tan seria es la cosa que tu madre /// cree // que tú // no le quieres
A: sí
Pr: pues que una madre piense eso ↑
A: es duro
Pr: pues debe sentirse muy mal ¿no?
A: creo que sí (SONRIENDO)
Pr: Antonia tú lo dices como con una sonrisa en la boca / como si esto no te preocupara **lo más mínimo**
A: no sí que me preocupa por eso he venido sino no hubiera venido ¿no?
(E 18, l. 87-94)

J: sí no espera un momento es que / de acuerdo si si si es que se va a ir // y porque no me case con ella yo no la dejo que se vaya yo me caso con ella // [o sea]=
Pr: [entonces]
J: =no hay ningún problema
Pr: esto ¿qué significa? // porque ¡ojo con lo que dices! [ella ha dicho]
J: [pero] pero esto ¿qué es? la iglesia o↑
Pr: nooo [es esto no]
J: (RISAS) [le digo que sí / sí quiero sí quiero]
Pr: [no **ni mucho menos**] ¿sí? ¡sí!
(E 8, l. 363-371)

Pr: bueno la madre de Antonio tiene 94 años y está en una residencia pero no por eso **ni muchísimo menos** / se ha olvidado de ella y no la deja sola ni un momento / un aplauso para él
(E 6, l. 130-131)

El primer ejemplo es revelador de la actitud que Patricia suele adoptar frente a sus informantes al emitir (pre)juicios y apreciaciones personales, censurando la conducta de estos últimos. Obsérvese que la forma estándar *ni mucho menos*, ya enfática de por sí, puede reforzarse con el sufijo superlativo *-ísimo*.

[70] Véase §4.4.1.3 sobre las expresiones fijas.

Otra manera de negar algo rotundamente en la lengua coloquial y que también constituye una unidad lexicalizada es *para nada* 'en absoluto o de ningún modo' (DFEA):

Pr: [claro] no / os podíais imaginar / qué es lo que estaba pasando
S: no
Pr: **para nada**
O: no no nos imaginábamos lo que pasaba
(E 15, l. 55-58)

Pr: ¿me imagino que para ti no ha sido fácil // criar a tus dos hijos sola?
D: no / **para nada**
(E 14, l. 21-22)

Nada más (que) es una locución adverbial que se ha fijado en la lengua con el significado de 'solamente' (DFEA):

A: mmm le digo digo *le voy a pedir dinero a mi hermana* // porque hay a veces que va un poco apurao porque yo cobro **nada más que** 400 euros te estás meando de risa conmigo no mira / y entonces yo m- dice *ay no no te preocupes a ver si yo te puedo ayudar* ¡joder! pero si sab- si↑[(( ))]
(E 16, l. 156-158)

Seguida de un verbo en infinitivo, *nada más (que)* pasa a significar 'inmediatamente después de' (DFEA):

Pr: [oye espérate] un poquito vamos a ver o sea tú / estás en el chat conoces a la chica / y le dices / **nada más** [conocer]=
P: [no]
Pr: =a esa [chica]
P: [no]
Pr: *cásate conmigo*
P: no
(E 7, l. 54-60)

PI: pues no sé me enamoré de él
Pr: te gustó **nada más** [verle]
PI: [sí] sí sí
(E 6, l. 18-20)

Otra construcción que se usa para completar expresiones de carácter ponderativo es *ni nada* con el propósito de realzar la negación:

> Pr: tus sentimientos en esta ocasión eran / reales [no mentiste]
> P: [sí eran rea] eran reales sí no iban en plan de mentiras **ni nada**
> (E 7, l. 148-149)

> Pr: [¿y por qué no te] has casado todavía?
> J: no lo sé porque no lo hemos planteado en serio // ella me lo ha pedido mu muchas veces eh eso sí es verdad ¿no? pero / es una cosa que yo no // no / no que no lo // no es que no lo admita ni me guste **ni nada** sino que no lo he pensado muy detenidamente para ver si // hay que casarse [(( ))]
> (E 8, l. 251-254)

> Pr: y ¿tenían motivos para relacionarte con otra mujer?
> R: es que no sé mmm no sé ni de qué mujer me están hablando **niii nada** (3") pfff es que me queda muy difícil decir que que había otra mujer cuando realmente es que [no HAY otra mujer]
> (E 5, l. 149-151)

En los dos primeros pasajes reproducidos, *ni nada* equivale a un *etc.* negativo. Así, en el primer caso, se podría sustituir por *en plan de mentiras, medias verdades, trampas, engaño, etc.* En el segundo ejemplo, es posible parafrasear la secuencia que interesa por *no es que no lo admita ni me guste o que rechazo o critico, etc.* En el último fragmento, sin embargo, la construcción *ni nada* parece significar más bien 'en absoluto'.

Asimismo, el efecto expresivo de un cuantificador se puede obtener mediante el «desplazamiento» de su sentido. Este es el caso de *bastante* que, cuando es usado como adverbio, tiene dos significados diferentes: puede indicar 'suficiencia' o, al contrario, ser equivalente de 'muy / mucho', situando a su referente en una posición elevada (Fuentes Rodríguez 2006: 36). Por ello, *bastante* puede funcionar sea como atenuante sea como intensificador. Dicho de otro modo, se trata de un cuantificador ambiguo que, a partir de su significado básico 'suficiente', puede emplearse con el valor sobreentendido de 'mucho', esto es, en determinados contextos, el interlocutor debe interpretar que *bastante* sugiere 'mucho', aunque el hablante no lo diga explícitamente:

M: hmm y- yo quiero deci(r)le / delante toda España / que estoy en la televisión // que la quiero mucho y /// y que / cojamos más confianza y estemos un poco más / juntos porque estamos cada uno por un lado / y y discutimos **bastante** yo porque yo vivo en la casa de mi madre entonces // discutimos **bastante**
(E 14, l. 176-179)

Pr: Antonio / entonces ¿qué solución tiene esto?
A: (2') pues que tiene que cambiar ellaaa tiene que cambiar
Pr: fíjate / cómo hemos dado la vuelta a la cosa (RISAS PATRICIA Y PILAR)
A: tiene que cambiar **bastante** /// y que en vez de ir // de irse la tercera parte de o sea de estar aquí la tercera parte del mes // eh que procure de estar la tercera parte del mes allí y
Pr: ¿tú sabes lo que dices?
(E 6, l. 236-241)

A: sí /// perooo no sé a mí me parece que tendría que desprenderse de casa **bastante** menos
Pr: fíjate con todas las horas que te ocupas tú de tu madre mmm /// igual ella
(E 6, l. 179-180)

Pr: ¡ay Paco Paco que has jugado mucho!↑
P: pero **bastante**
(E 7, l. 230-231)

Todos estos ejemplos ilustran un empleo de *bastante* con el significado de 'mucho': los emisores dicen 'menos' para implicar 'más'. A nuestro modo de ver, en algunos ejemplos se justifica este uso por motivos de cortesía, a modo de lítotes, esto es, para proteger su propia imagen y no dañar la ajena tampoco. Estas lítotes pueden ser advertidas únicamente en un contexto discursivo determinado.

Dentro de este apartado incluimos también unidades como *siempre* o *nunca* dado que pueden reflejar cantidades al tiempo que revelan emociones y sentimientos de los enunciadores:

Pr: pues díselo porqueee Carlos [tiene la autoestima por los suelos]
C: [(( ))] así
L: nada yo le quiero decir a él de que // pf aunque estemos pasando por esto ahora /// él **siempre** / **siempre** yo estaré a su lado / **siempre** / y

Pr: pero díselo a él mírale
(E 12, l. 189-193)

Pr: =con la firme decisión de abandonarle y lo haces
A: sí
Pr: ¿qué pasó en Colombia /// para que tomaras esa decisión?
A: ehm en una parte /// darme cuentaaa / de su(s) mentiras /// que **siempre** para él fue su familia / su mun- o sea **siempre** fue él /// yo **siempre** fui lo último // yyy vi queee / pude disfrutar / salir/ lo que nunca he hecho
(E 5, l. 210-215)

Pr: y tú qu- / eso hiciste / en principio te quedaste con Almudena
P: en principio sí pero yo **nunca** he querido a Almudena ni **nunca** la voy a querer
Pr: oye pero // ts muy enamorado no debías estar de Ginet cuando↑ [te dices *o Ginet* y // dices]=
P: [sí sí sí lo est- lo estaba]
Pr: =*bueno si no es Ginet será Almudena ya está*
P: *será Almudena* pero como un un tipo de apoyo / quiero decir *bueno si no está Ginet está Almudena* pero yo (a) Almudena nunca la he querido ni **nunca** la voy a querer
(E 7, l. 183-189)

El efecto expresivo resulta del empleo repetitivo del elemento cuantificador. Se destaca de este modo la voluntad del emisor de insistir en algún aspecto que le parece fundamental en una situación particular (obsérvese, en el último ejemplo, cómo, con el fin de persuadir a su interlocutor, el hablante no solo procede a una repetición de *nunca* sino que repite sus propias palabras con varios turnos de intervalo).[71] Los adverbios *nunca* y *siempre* expresan el grado o alcance máximo de determinadas cualidades o estados.

Asimismo, la reiteración de un término que denota un lapso de tiempo puede provocar un efecto expresivo:

R: él ya empezó a / a decirme pues eso cosas sobre me quería mucho // que se encontraba muy a gusto conmigo ya ya
Pr: había algo

[71] A propósito de las funciones de la repetición, véase el capítulo 9, en particular §9.4.

R: había ya algo especial que hacía que que no acabábamos nunca de chatear / pasaban **horas y horas [y horas]**
(E 9, l. 81-85)

La repetición del sustantivo *horas* en la fórmula *horas y horas y horas* denota un lapso de tiempo excesivamente largo en la opinión del enunciador con la voluntad de poner énfasis en que las conversaciones nunca se acaban. Asimismo, la reiteración añade un matiz excesivo al mensaje y sirve para subrayar el carácter constante del estado de ánimo del emisor.[72]

La gradación dentro de una serie de sustantivos referentes a lapsos de tiempo puede señalar la continuidad con un valor expresivo:

Pr: ¿quieres decir en el tren cuando veníais por aquí?
A: en el tren porque quería el ñaca ñaca
Pr: ya ya [(( ))]
A: y **a toda hora todo minuto todo segundo** hija mía yo↑
Pr: ¿tú qué? a ver Antonia que yo me aclare
A: yo el cuerpo ya no lo tengo para eso hija mía que lo haga dos o tres veces a la semana y es mucho /// no hija no
(E 16, l. 203-209)

Obsérvese que aquí los términos pertenecientes al campo léxico «tiempo», van precedidos cada uno por el cuantificador *todo*. Incluso, podemos hablar de hipérbole dado que la hablante exagera de manera evidente los hechos. Asimismo, el enunciado es elíptico, característica de la lengua coloquial que también contribuye a la expresividad del mensaje porque deja entender más de lo que realmente se dice (§4.4.2.3.).

Un recurso muy eficaz y productivo en la lengua coloquial para indicar exceso es la utilización de numerales como *cien, mil, millón*, etc., aunque en nuestro corpus solo hemos documentado una muestra:

---

[72] Es de notar que en la lengua oral existe un esquema fijado: *X y X*, donde *X* es un lapso de tiempo cualquiera. Así, a partir de este modelo se forman expresiones como *días y días, meses y meses, años y años*, etc. La fórmula *horas y horas* no figura como *locución adverbial* en los diccionarios consultados para este estudio; no obstante, pensamos que podría considerarse como tal por su alta frecuencia en la lengua hablada.

Pr: ¿cómo reaccionó tu familia tus hijos // cuando les explicas lo que estás haciendo?
V: lo(s) hijos menores // en contra /// pero luego lo los reuní a los cuatro / y / les conversé mi situación // les dije que me tenían que entender (1") y que yo necesitaba hacer mi vida que no toda la vida iba a estar sola /// porque tengo entendido [de que]
Pr: [una cosa es] hacer // la vida // Vilma=
V: hmm
Pr: =y otra cosa es marcharse a otro país / **a miles de kilómetros** de distancia // a empezar una vida con un desconocido /// con el que has chateado durante / tres meses // es que // [no es lo mismo]
(E 8, l. 50-57)

Estructura ponderativa *lo* + adjetivo/adverbio + *que*

Pr: o sea que te has dado cuenta cuando has perdido a Desiré **lo mucho que vale**
R: pero muchísimo
Pr: **lo mucho que** quieres a / a esa chica
R: hmm
(E 13, l. 170-173)

[Voz off de María]: Querida María Concepción no me conoces pero soy tu cuñada María / esposa de tu hermano Patricio / quiero que sepas que él lleva toda la vida pensando en ti / toda la vida diciendo **lo mucho que** te echa de menos / hace casi 50 años que no os veis / y si no te hemos buscado / antes ha sido porque Patricio tenía miedo al rechazo / miedo a que pudieras rechazarle por algo / quiero que sepas / que desde que le conozco / no hay día que no haya hablado de ti
(E 3, l. 192-196)

En estos ejemplos, la estructura en cuestión es equivalente a la exclamativa con *¡cuán / cuánto!*; así, las fórmulas puestas de relieve «*lo mucho que vale / quieres a esa chica / te echa de menos*» se pueden parafrasear por «*¡cuánto vale / quieres a esa chica / te echa de menos!*».[73]

4.4.1.2. Léxico

Muchas palabras poseen por sí solas una connotación intensificadora o ponderativa, lo que las convierte en lexemas expresivos que sirven

[73] A propósito de la exclamación, véase §4.4.2.4.

para reflejar los sentimientos y emociones del emisor ante una persona o un objeto. Una gran parte del léxico valorativo está constituido por vocablos con un evidente valor expresivo.

A propósito de los adjetivos valorativos, precisa Demonte (1999: 180) que «no es una clase más entre los adjetivos calificativos sino más bien una hiper-clase que cruza a casi todas las anteriores».[74] Por su parte, Kerbrat-Orecchioni (1997: 84) propone la siguiente distinción:

1. adjetivos objetivos (no graduables: *casado*, *soltero*, adjetivos de color, etc.)
2. adjetivos subjetivos:
   - 2.1. afectivos: expresan la propiedad del objeto y, al mismo tiempo, una reacción emocional del hablante respecto de dicho objeto: (*cruel, gracioso, patético,* etc.)
   - 2.2. evaluativos:
     - 2.2.1. no axiológicos: no denotan juicio ni implicación afectiva del hablante (*pequeño*, *caliente*, *estrecho*, *largo*, *numeroso*, *lejano*, etc.)
     - 2.2.2. axiológicos: expresan un juicio positivo o negativo y, de este modo, reflejan una postura que adopta el hablante frente a lo denotado (*bueno*, *guapo*, *maravilloso*, *estupendo*, *ignorante*, *vicioso*, etc.)

Los adjetivos que aparecen en nuestro corpus y que consideramos expresivos pueden clasificarse en el grupo de los afectivos y evaluativos axiológicos, puesto que se emplean para expresar emociones y valoraciones. Obsérvese que esta tipología semántica también se puede aplicar a los sustantivos, verbos y adverbios.

Asimismo, muchas locuciones verbales poseen una gran fuerza expresiva porque representan un valor añadido con respecto a un significado neutro, esto es, una locución está marcada frente a otras posibilidades que provee la lengua para una misma situación comunicativa.

Hemos organizado los datos según el emisor de la ocurrencia expresiva, es decir, distinguiendo entre las enunciaciones de los invitados y las de la presentadora con el objetivo de demostrar que la finalidad de una intervención expresiva es diferente según quién la pro-

[74] Las otras clases están formadas por aquellos adjetivos que expresan dimensión, velocidad, propiedades físicas, color (y forma), edad, valoración, aptitudes y (pre)disposiciones humanas (Demonte 1999: 175).

duzca. Así, las emisiones de Patricia cumplen un papel estratégico mientras que las de sus interlocutores son más bien espontáneas.[75]

A. Intervenciones de los invitados

- *Adjetivos*

cursi
'afectadamente elegante o refinado' (DEA)
Con esta palabra despectiva se pondera el mal gusto o la condición afectada de aquel o aquello a que se aplica:

> A: [(( )) luego] luego no es detallista
> Pr: no es detallista
> A: eeeh mira para el día de los enamorados ¿sabes qué me regaló?
> Pr: ¿qué te regaló?
> A: ¡ay qué cosa más **cursíií**! / me regaló / tres claveles
> Pr: pero mujer §
> A: § rojos / y tres blancos con una florecitas así ya está
> Pr: pero
> A: *toma* como de lástima no yo cuando regalo me gasto 3000 pesetas y te regalo un ramo [de flores]
> Pr: [Antooonia] pero si lo bonito es el detalle /// el día de los enamorados te viene con unas flores
> A: hija mía ¿unas flores↑? ¿con tres flores? (CONTANDO CON LOS DEDOS) ¿una dos y treees? (1") en este caso cuatro dos claveles rojos y dos blancos y una(s) flore(s) así [que parecen espárragos]
> (E 16, l. 186-197)

Obsérvese cómo el valor expresivo intrínseco de la palabra *cursi* se ve aumentado gracias a otros recursos lingüísticos como la exclamación, la interjección *ay*, el cuantificador *más* así como la entonación centrada en la *i* y el alargamiento de esta vocal final; todos estos medios sirven para demostrar la irritación de la invitada ante el regalo.

estupendo / estupendamente
'muy bueno' / 'de manera estupenda' (DEA)

---

[75] Para la cuestión de los papeles interaccionales, véanse también los §2.6.1., §2.7., §3.6.1., §3.6.2., §3.7.

Tanto el adjetivo como el adverbio se emplean con un matiz de admiración y elogio:

Pr: echas de menos a ese hijo // [con el que tiene]
A: [sí y a la otra también] // a todos
Pr: les echas de menos
A: cual (( )) que no y / y este grande pues es verdad (( )) no solamente porque los otros no sean buenos pero / al ser el mayor y todo porque es↑
Pr: ya
A: [es **estupendo**]
(E 11, l. 232-238)

Pr: Segundo ¿qué tal te llevas con tu suegra?
S: **estupendamente**
(E 18, l. 53-54)

Pr: bueno ¿qué tal al principio el matrimonio? ¿bien?
JM: bien // **estupendamente**
(E 4, l. 36-37)

excelente
'muy bueno' (DEA)
Ya de por sí excelente posee una carga semántica ponderativa. La idea de excelencia equivale a 'sobresaliente':

Pr: ¿cómo era la convivencia?
V: buena / **excelente**
Pr: excelente
V: sí
Pr: pero / me imagino que un buen día tú descubres // que él no tiene ninguna intención de casarse contigo
V: [claro]
(E 8, l. 83-89)

Obsérvese aquí que la repetición, por parte de Patricia, del calificativo *excelente* se debe a la intención de destacar que la convivencia era muy buena para finalmente crear un contraste fuerte con su intervención siguiente, encabezada por un adversativo *pero* y que deja entender lo contrario de lo afirmado por V anteriormente. De esta manera, es decir, al instaurar una disparidad entre las palabras, Patricia pondera el hecho de que el novio de V no desea contraer matrimonio y que, por tanto, la relación no es tan excelente.

maravilloso
'que causa maravilla [admiración o asombro] especialmente por su bondad o su belleza' (DEA)
Este adjetivo alude a algo extraordinario, excelente y agrega un matiz de sorpresa y admiración. Habitualmente, en las conversaciones informales, con *maravilloso* se refiere a algún suceso único, admirable e impresionante. Asimismo, el término califica un modo de comportarse o actuar de una persona en determinadas circunstancias:

> Pr: Vilma cualq- quiero decir que a todo el mundo le puede sorprender tu reacción / es una reacción // ehm muy apasionada es un poco ehm me voy / me voy a a vivir una aventura porque no sé muy bien lo que me voy a encontrar // llegas a España (1") ¿cómo fue ese encuentro con ese desconocido? ¿tu primer encuentro?
> V: **maravilloso**
> Pr: explícamelo
> V: maravilloso porque /// lo encontré guapo // atractivo // ehm cariñoso // me estaba esperando /// porque sé de muchos casos que vienen / y no no están en el aeropuerto
> (E 8, l. 67-74)

tristón (coloquial)
'persona que tiende a la tristeza o una cosa que incita a la tristeza' (DEA)
En la ocurrencia documentada en nuestro corpus, *tristón* califica al *corazón* y, por tanto, la definición que mejor conviene 'dicho de una persona (o cosa) que tiende a la tristeza':

> Pr: ah bueno // y tu corazón ¿cómo está?
> M: un poco / **tristón**
> Pr: ¿**tristón**?
> (SE OYEN LATIDOS DE CORAZÓN)
> M: sí
> Pr: pues está latiendo ¡mira cómo late eh!
> (E 10, l. 82-89)

Adviértase que el sufijo apreciativo, inicialmente aumentativo, *-ón* tiene, en este contexto, un efecto diminutivo o atenuativo; así, *tristón* equivale a 'un poco triste'. El hecho de que se encuentra precedido del cuantificador *un poco*, acentúa su carácter expresivo.

- *Adverbios*

fatal [con valor adverbial] (coloquial)
'muy mal' (DEA)

Pr: ¿y cómo te sentaba a ti eso?
D: **fatal** /// todo el día sola
(E 13, l. 32-33)

Pr: ¿cómo reacciona él cada vez que tú decides irte a Tarragona a ver a tus hijos?
PI: **fatal**
Pr: a ver / explícamelo
PI: pues se pone como / una fiera / todo le cae mal todo le sienta mal /// yyy / se pone como una fiera
(E 6, l. 62-65)

Pr: estás muy enmadrada↓
A: sí
Pr: tienes dependencia de tu madre
A: sí
Pr: pero te llevas // **FATAL** con ella
A: sí (RISAS)
(E 18, l. 17-22)

Obsérvese que en la última muestra, aparte de que aparece en una intervención de la presentadora, *fatal* es subrayado prosódicamente, lo cual refuerza su efecto expresivo al tiempo que demuestra la intención de Patricia de proporcionar una evaluación personal sobre la relación que mantiene la invitada con su madre.

totalmente
'de manera total' (DEA)

Pr: oye Raúl (3") no solamente ahí has sido infiel tampoco te has portado bien con ella en ningún sentido /// ¿cómo era tu actitud con ella?
R: pues pasiva pasaba de ella / o sea la dejaba sola ↑ yo me iba con los amigos ↑ tenía a ella y al niño pa'llá pa'cá // pasaba **totalmente**
Pr: pasabas
R: ts (ASIENTE)
Pr: hasta que / le has visto las orejas al lobo
R: pero bien
(E 13, l. 136-143)

El adverbio sirve en este caso para apoyar la acción denotada por el verbo *pasar,* lo cual demuestra la actitud del hablante en el momento al que se refiere en su narración así como la actitud que mantiene en el momento de la entrevista: se arrepiente de haberse portado de esta manera con su pareja.

- *Sustantivos*

calvario
'serie prolongada de padecimientos' (DEA)
El sustantivo denota un sufrimiento moral (o físico) grave y duradero, por alusión al monte Calvario, lugar de crucifixión de Cristo. En el ejemplo que reproducimos a continuación, la hablante se refiere a su propia percepción de la situación que ha vivido y a sus sentimientos:

> R: verdad es que yo lo estaba pasando / bastante **calvario**
> (E 9, l. 20)

Adviértase también que, en este contexto, el sustantivo *calvario* tiene un uso adverbial, a saber, es equivalente al adverbio *mal.*

duro (coloquial)
El sustantivo *duro* se refiere, en la lengua coloquial, a la moneda (o billete) de cinco pesetas. Utilizado con el artículo indefinido *un* en construcciones negativas indica, con intención ponderativa, cantidad mínima de dinero (DFEA), como queda ilustrado en el ejemplo siguiente:

> Pr: (RISAS) Antonia y ¿cómo es él es un hombre generoso contigo? porque dices que es rácano / ¿por qué dices eso?
> A: porque no me da **un duro**
> Pr: pero a ver ¿en qué sentido no te da **un duro** (( ))?
> A: mira / me tiene por una lata de Coca Cola /// por pa- por un paquete de tabaco que a mí no me farta el tabaco /// pa' la cama / paga(r) /// pa'l campo ↑
> (E 16, l. 126-131)

lío
'confusión o enredo', frecuente con verbos como *hacer(se)* o *armar(se)* (DEA)

> Pr: ¿por qué dices eso?
> E: porqueee // no se acaca- no se acababa de decir // no sabemos el qué quería su hermano [¿no? si] =
> Pr: [claro eso crea estrés entre vosotros]
> E: = [si quería hacer(me) **un lío** / quería enrollarse conmigooo] sí / y quería que el su hermano me hiciera daño
> (E 2, l. 88-92)

monumento (coloquial)
'mujer muy hermosa y atractiva' (DEA)

> Pr: ¿cómo es Isabel?
> J: es preciosa // es un **monumento** de mujer // maravillosa buenísima // y tiene todo el encanto que no he encontrao en la vida
> (E 17, l. 97-98)

Obsérvese en este pasaje una acumulación de calificativos y otros recursos expresivos (el sufijo *-ísima*, la hipérbole) con los que el hablante demuestra, de manera un poco exagerada, sus sentimientos hacia la persona a la que se está refiriendo.

mogollón
'cantidad grande de algo, muchísimo' (DEA)
Se trata de un término cuantificador bastante frecuente en la lengua de proximidad:

> Pr: Patricio / mira esa pantalla (TODOS ESTÁN MIRANDO LA PANTALLA EN LA QUE APARECE UNA MUJER) ¿sabes quién es esa mujer?
> Pa: ts (NEGADO CON LA CABEZA)
> Pr: tu hermana tu hermana Mari (2") está sentada en una de nuestras salas no sabe que tú estás aquí (1") ¿qué te parece? ¿cómo le ves?
> Pa: pues pues fíjate tú te agradezco / **un mogollón** ((ve ver aaa cien)) años ver a una persona
> (E 3, l. 123-128)

En esta cita funciona como cuantificador adverbial ('mucho') de *agradecer* y parece ser una construcción análoga, pero más reciente, a *agradecer un montón*, ambas claramente coloquiales.

- *Verbos*

embrujar
'ejercer una atracción irresistible sobre una persona' (DEA)
Es probable que el matiz expresivo se haya generado a partir del sentido de 'acción mágica, sobrenatural' contra la que la persona «embrujada» no puede ejercer ninguna resistencia:

> V: ehm me enamoré /// pensé que en mi vida jamás me iba a enamorar pero↑ (1") y lo dije /// tenía una oportunidad // yo jamás me volveré a enamorar de alguien (1") pero Jose / **me embrujó**↑
> Pr: PERO VILMA cómo te embrujó porque claro // [**te embrujó**]
> V: [me dijo cosas me me]
> Pr: [¿con sus palabras? ¿**te embrujó** con qué?]
> V: **me embrujó** con sus palabras / con sus cosas bonitas↑
> (E 8, l. 31-36)

enrollarse (jerg.)
'tener una relación amorosa o sexual ocasional o más o menos transitoria' (DEA)

> Pr: durante tus salidas ¿qué pasaba? // ¿qué hacías?
> R: pues nada queee **me enrollaba** con una chica o / que metía la gamba [(( ))]
> Pr: ¿[cuántas veces] / **te has enrollado** con chicas?
> R: dos // dos veces
> (E 13, l. 117-120)

pasar
'mantener una actitud de indiferencia o despreocupación [ante alguien o algo (*compl.* DE)]' (DEA)

> Pr: empezaste a salir
> R: a salir de fiesta con los amigos dejarla sola // y a **pasar de** ella
> Pr: y ¿por qué?
> R: pf yo qué sé (2") no / la verdad que no lo sé
> (E 13, l. 105-108)

pillar (coloquial)
'coger o encontrar [a alguien en determinada situación]' (DEA)

Pr: ¿[cuántas veces] / te has enrollado con chicas?
R: dos // dos veces
Pr: dos confesadas
R: (ASIENTE) no dos veces
Pr: no te voy a preguntar si [ha habido más]
R: [que se las he confesado] bueno **me ha pillado** y yo le he dicho que // es verdad // a ver que te pilla qué le vas a hacer
Pr: te pilla / la primera vez /// al principio seguro que lo negaste
(E 13, l. 119-126)

B. Intervenciones Patricia Gaztañaga

- *Adjetivos*

firme
'definitivo' (DEA)
El adjetivo se emplea para ponderar al sustantivo y evidenciar la actitud de la persona a la que se alude en el enunciado:

Pr: bueno /// Ramiro nos estaba contando cómo se han ido las cosas más o menos en este tiempo (1") tú vuelves de Colombia muy cambiada=
A: ° (sí) °
Pr: =con la **firme** decisión de abandonarle y lo haces
A: sí
(E 5, l. 207-211)

menudo
Este lexema posee diferentes significados según el contexto. En el caso que documentamos en nuestro corpus, se comporta como un intensificador del sustantivo que acompaña. Recordemos que el significado primitivo de *menudo* es 'pequeño', pero puede cambiar de polaridad valorativa pasando a significar 'grande', procedimiento expresivo típicamente coloquial:

Pr: ¿fue un niño buscado o fue un accidente?
D: un accidente
Pr: **menudo** susto ¿no?
(E 13, l. 16-18)

tremendo
'muy grande y excesivo en su línea' (DEA)

> Pr: necesitáis que os ayuden / [necesitáis]=
> S: [necesitamos]
> Pr: =volver a vuestro país poder enterrar // tu hermano su mujer =
> S: sí
> Pr: =con vuestra familia allí /// es un momento duro para vosotros /// bueno 902300017 acaban de escuchar lo que ha ocurrido hace apenas dos días hoy como os decía aparecía en la prensa // eran una pareja joven / ilusionada la vida les iba muy bien // iban a tener un niño // siete meses de embarazo y ocurre ESTE **tremendo** accidente un / escape de gas // que acaba con sus vidas // queréis que vuelvan a Ecuador / 902300017 / a ver si el teléfono suena /// y por lo menos podéis conseguirlo ehm
> (E 15, l. 156-164)

> Pr: bueno él piensa que viene a hablar de fútbol la sorpresa va a ser **tremenda**↑
> (E 3, l. 70)

En ambos fragmentos, el adjetivo *tremendo* aparece en los momentos estratégicos de las entrevistas: en el primer caso se trata del final del encuentro cuyo propósito es conseguir dinero de los telespectadores para ayudar a los informantes a repatriar los cuerpos. Es, por tanto, importante dejar un impacto fuerte en las conciencias de los oyentes con el objetivo de obtener la suma necesaria, y el único medio de conseguirlo es emplear un vocabulario expresivo. En el segundo ejemplo, estamos al principio de una entrevista, momento del intercambio en el que también es necesario llamar la atención del público para que permanezca delante de la televisión y, una vez más, la atracción, el espectáculo se cristaliza a través de un vocabulario sugestivo.

- *Adverbios*

fenomenal (con valor adverbial, coloquial)
'muy bien' (DEA)

> Pr: o sea que te llevas **fenomenal** con tu hermano↑ /// no discutes con él↑

R: sí / claro que sí / ((y además)) de la misma edad // siempre chocamos por pero vamos pienso que es lo normal dentro de hermanos
(E 14, l. 217-219)

Es menester señalar que Patricia se muestra irónica y manipuladora porque el hermano de esta informante apareció en el plató unos instantes antes y declaró que se llevaban muy mal. La estrategia de la presentadora consiste en destacar la divergencia de lo dicho por ambos hermanos para, primero, dejar una cierta imagen de la invitada (ya que al desvelarle que su hermano acudió al programa a causa de su mala relación, la informante se sentirá herida no solo porque los conflictos familiares se están exponiendo en público sino también por la incongruencia de sus declaraciones) y, segundo, para ponderar el conflicto o, mejor dicho, el contraste: R califica la relación con su hermano de *fenomenal,* que se ubica en el extremo superior de un eje (o en el polo positivo), mientras que su hermano la caracteriza negativamente, es decir, con términos opuestos a *fenomenal* y situados en el extremo inferior del mismo eje (o en el polo negativo).

perfectamente
'muy bien' (DEA)

MC: síií pero a ver si me entiendes tú a mí Patricia /// si todo↑
Pr: se entiende **perfectamente** [después de muchos años sola]
(E 3, l. 244-245)

Patricia demuestra su empatía y total comprensión hacia la interlocutora, probablemente con la finalidad de crear un clima de confianza mutua y apoyo emocional.

- *Sustantivos*

abismo
'diferencia inmensa, especialmente generacional' (DEA)

Pr: en lugar de un salto generacional / nuestra próxima invitada parece tener pues casi diría yo un **ABISMO**↑ con su madre // y hoy viene dispuesta a cortar distancias con su madre // con ella / un aplauso para Antonia
(E 18, l. 1-3)

Se ve, pues, cómo la presentadora destaca los problemas que la invitada tiene con su madre mediante una entonación marcada, ascendente y con la intensificación: en una reformulación se autocorrige precisando que no hay un salto sino un abismo entre ellas. Obsérvese que se trata del inicio de un encuentro (es la fase de presentación); por lo tanto, en este momento se tienen que generar ciertas expectativas en el público y provocar curiosidad para que este siga viendo el programa. Los recursos expresivos empleados por Patricia son muy eficaces para atraer la atención.

burrada (coloquial)
'barbaridad (acción bárbara, disparate, o palabra malsonante)' (DEA)
Proviene de *burro*, sustantivo que, en el lenguaje coloquial, se refiere a una persona torpe, poco delicada u obstinada:

> Pr: bueno vamos a ir por partes hace dos años conoces a [Ginet]=
> P: [sí]
> Pr: =a través de chat y empiezas como siempre / con esta línea tuya de mentiras me imagino↑
> P: (ASIENTE)
> Pr: y diciendo estas burradas de *cásate conmigo* en cuantooo os conocéis
> P: sí pero [bueno **burra**]
> Pr: [aunque] no lo sientas=
> P: [bueno **burra** bueno **burra**]
> Pr: = [quiero decir] sin sentirlo
> P: sí bo **burradas** ehm / en plaaan↑/ **burradas** / pero en plan cariñoso
> Pr: bueno (RIÉNDOSE) bueno el cariño me río del cariño /// **BURRADITA** vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?
> P: sí
> (E 7, l. 118-130)

montón (coloquial)
'cantidad grande de algo' (DEA)
Este cuantificador resulta mucho más expresivo que un simple *mucho*:

> P: pero es así normalmente juego y diversión (1") hasta que ha llegado / una persona que no es un juego
> Pr: o sea que has estado tomando el pelo a un **montón** de mujeres↑
> P: sí

Pr: hasta que /// te has encontrado con una mujer que ha dicho *a mí no me tomas el pelo*↓
P: no no no (1") que me ha entraooo bastante fuerte y ya no es un juego
(E 7, l. 87-92)

mosqueo
'acción de mosquearse' (DEA); mosquearse: 'enfadarse o sentir enojo' (DEA)

Pr: [Marco pero incluso hab-] habéis llegado a estar sin hablaros
M: sin hablarnos sí sí
Pr: ¿cuánto tiempo?
M: pues semanas /// si-sin hablarno(s)
Pr: o sea que habéis tenido **mosqueos** muy gordos
M: sí sí hemos tenido mosqueos gordos sí
(E 14, l. 138-143)

Adviértase que en este caso *mosqueo* viene acompañado del adjetivo *gordo*, con el valor de 'importante en calidad, cantidad o intensidad' en la lengua coloquial y que funciona como enfatizador del sustantivo.

- *Verbos*

alucinar
'quedar atónito' (DEA)
El valor ponderativo o expresivo del verbo procede del lenguaje juvenil. En la actualidad, el uso de esta voz se ha generalizado y ha pasado a la modalidad coloquial (véase también la locución *de alucine*, §4.4.1.3):

Pr: yo // además de hablar con vosotros // he hablado con alguien más / antes de hablar con vosotros /// lo que yo he hablado con esa persona no / tiene nada que ver con lo que ha pasado después y yo sé que ella **está** / **alucinando** porque le he visto la cara // un aplauso para Dolores
(E 14, l. 267-269)

Pr: y ¿por qué?
R: pf yo qué sé (2") no / la verdad que no lo sé
Pr: y ella me imagino que // pues **alucinaba** /// con tu actitud
R: claro
Pr: ¿te importaba / que le molestara?

R: pues en ese momento no
(E 13, l. 107-112)

hundirse
'desmoronarse moralmente' (DEA)
Normalmente, este verbo se refiere a un objeto, en particular, a un barco. Aquí, su aplicación a un concepto –el matrimonio o la relación de pareja– obliga a una interpretación figurada:

Pr: llegáis a España y es cuando el matrimonio empieza a / **hundirse**
(E 12, l. 19)

matar
'causar [a alguien] un perjuicio grave' (DEA)
Al igual que en el ejemplo anterior, en este, el verbo *matar* se aplica también a la relación de pareja. Además, se trata de la misma entrevista. Adviértase, pues, cómo se vuelve una y otra vez a lo largo del encuentro a imágenes similares para resaltar el problema:

Pr: es que tú tienes la autoestima por los suelos Carlos (3") ¿cómo podemos ayudarte Carlos? ¿qué necesitas? ¿un trabajo? (1") un trabajo que te permita sacar a tu familia adelante (1") es que yo quiero echarte un cable si es posible (2") eso crees que podría /// la economía es lo que **está matándoos** a vosotros ¿no? eh los problemas económicos / es la raíz de todos vuestros problemas
C: sí
(E 12, l. 167-171)

4.4.1.3. Expresiones fijas
Hemos dicho que un parámetro relevante de la comunicación de proximidad es la emocionalidad (§2.5.2., §2.5.1.). Uno de los medios lingüísticos que responde a las necesidades del hablante de conferir expresividad a sus enunciados y que representa un recurso considerable de inmediatez discursiva es el uso de las unidades fraseológicas.

En este apartado recogemos las unidades fraseológicas que *a priori* expresan un valor semántico de intensificación de la cualidad o de la cantidad. Dado que en gran mayoría se trata de locuciones, no siempre poseerán un significado preciso o único.

Consideremos brevemente algunas cuestiones teóricas. Corpas Pastor (1996: 20), una de las lingüistas que más ha estudiado la fraseología española, caracteriza las unidades fraseológicas como

> unidades léxicas formadas por más de dos palabras gráficas en su límite inferior, cuyo límite superior se sitúa en el nivel de la oración compuesta. Dichas unidades se caracterizan por su alta frecuencia de uso, y de coaparición de sus elementos integrantes; por su institucionalización, entendida en términos de fijación y especialización semántica; por su idiomaticidad y variación potenciales; así como por el grado en el cual se dan todos los aspectos en los distintos tipos.

Otra gran especialista, Ruiz Gurillo (2000: 837), concibe los fraseologismos en estos términos:

> [son] combinaciones fijas de palabras que presentan una propiedad esencial, la fijación, y una propiedad complementaria que puede darse o no, la idiomaticidad. La fijación supone la estabilidad y complejidad de forma de un sintagma, enunciado o frase que se reproduce siempre del mismo modo y que puede presentar defectividad combinatoria y sintáctica. La idiomaticidad indica que el significado del complejo no es igual a la suma de sus partes tomadas por separado o en conjunto.

Corpas Pastor (1996), cuya postura hemos seguido al recopilar las unidades fraseológicas de nuestro corpus, entiende la fraseología en sentido amplio, es decir, engloba no solo las locuciones, sino también las unidades superiores como refranes, frases proverbiales, aforismos, fórmulas ritualizadas, etc. La lingüista distingue tres esferas en el sistema fraseológico español,[76] cada una de las cuales se subdi-

---

[76] *Colocaciones*: son unidades fraseológicas formadas por dos o más unidades léxicas en relación sintáctica pero que no constituyen por sí mismas actos de habla ni enunciados y que, debido a su fijación, presentan restricciones de combinación establecidas por el uso, generalmente de base semántica: *tocar la guitarra, trasplantar un órgano, llamar por teléfono* (Corpas Pastor 1996: 66).
Locuciones: se trata de sintagmas que se comportan como palabras simples: *meterse en camisa de once varas, a troche y a moche* pero que tampoco constituyen por sí mismas un enunciado completo. La distinción entre una colocación y una locución radica, principalmente en la distinción entre el sentido literal (colocación) y el sentido figurado (locución).

vide en varios tipos de unidades (fraseológicas) en virtud de una serie de criterios (categoría gramatical, función sintáctica, carácter del enunciado, independencia textual, etc.). La taxonomía ofrecida en el manual de Corpas Pastor (1996) es la que ha tenido más aceptación en los últimos quince años.

Por su parte, Ruiz Gurillo (1998) presenta una perspectiva estrecha de la fraseología. En este sentido, tal disciplina reúne las unidades que, funcionalmente, se ajustan a la palabra o al sintagma, es decir, las locuciones o los modismos. Las combinaciones que la autora estima más representativas de las unidades fraseológicas, son las expresiones idiomáticas. Así, el fraseologismo es un grupo de palabras lexicalizado que muestra una estabilidad sintáctica y semántica, que ha adquirido un significado trasladado y que crea un efecto expresivo en un texto.

Respecto de su carácter expresivo, muchas (si no la mayoría) de las locuciones se crean precisamente con una intención expresiva para, de alguna manera, impactar en el receptor y asegurarse así su atención. A ello contribuye el hecho de que a menudo se basen en una imagen llamativa, incluso grotesca. Se registra (en los fraseologismos) una tendencia a describir experiencias emocionales intensas, expresar valoraciones positivas o negativas, etc. Es cierto que cuando uno desea marcar los sentimientos, la actitud y la (no)complicidad con el interlocutor suele recurrir a expresiones con un claro valor connotativo. La expresividad de las unidades fraseológicas explica el que abunden en la comunicación de proximidad.

Clasificamos las expresiones fijas que hemos recogido en las entrevistas de *DP* por orden alfabético y según quién las emite, como hemos hecho hasta ahora con otros elementos léxicos, siempre con el objetivo de diferenciar las funciones que desempeñan en el corpus. Asimismo, obsérvese que generalmente comentaremos los ejemplos recogidos. Si consideramos que no todos ellos merecen una explicación detallada es porque su significado nos parece lo suficientemente transparente como para volver a repetir la definición del diccionario que siempre presentamos.

Enunciados fraseológicos: son expresiones fijas equivalentes o superiores a una frase (pero también pueden constar de un sintagma o de una mera palabra). Corpas Pastor (1996) distingue dos subgrupos: las paremias (se caracterizan por su autonomía textual) y las fórmulas rutinarias (carecen de autonomía textual).

A. Intervenciones de los invitados

a ciegas (locución adverbial)
'sin ver nada' (DFEA)
'sin conocimiento o sin elementos de juicio suficientes' (DFEA)
En nuestro corpus la locución aparece con la significación formulada en la segunda acepción:

> L: yo en un momento sí que le he llegado a culpar // porque antes antes de venir aquí era todo muy muy bonito muy // pero en el momento en que llegamos aquí empezaron a cambiar las cosas y eso pues yo le he echado muchas veces en cara que // fue culpa d'él y de su hermana que fue por lo que nos vinimos aquí que estamos pasando lo estamos pasando ahora
> Pr: su hermana su hermana tampoco es algo que te guste en vuestra relación ¿qué pasa con ella?
> L: es que la verdad es que ella nos trajo /// y se puede
> Pr: ya puedes utilizar el micrófono que tienes puedes dejarlo ahí que
> L: se puede que nos trajo / engañados / porque nos nos contó una vida preciosa /// yo estaba embarazada de siete meses y ya bueno quería conocer a su hermana porque no la conocía // y nada él se vino **a ciegas** // quería conocer a su hermana [**a ciegas**]
> (E 12, l. 67-76)

Aquí, L explica que su marido vino a España motivado por su hermana sin conocer la situación; e incluso, la informante está culpando a esta última de haberlos engañado.

Asimismo, hemos hallado una expresión muy corriente que integra en su estructura la locución *a ciegas*: *cita a ciegas*. Se trata (probablemente) de un calco del inglés *blind date*. La RAE registra esta entrada con la siguiente definición: 'cita que se concierta entre dos personas que no se conocen' y este es el significado con el que se utiliza en nuestro ejemplo:

> Pr: y todo empieza con **una cita a ciegas**
> [...]
> J: yyy nada me lla- me llamó y quedamos y entonces me dijo ella ¿tú te llamas Esteban? digo sí y ¿tú? dice Isabel nos dimos la edad y bueno nos dimos una cita a ciegas (( )) y fuimos a tomar café a fuma(r) café
> (E 17, l. 17 y 28-30)

caérsele [a uno] la cara de vergüenza (locución verbal)
'sentirse muy avergonzado' (DFEA)
A nuestro juicio, la expresividad radica en la imagen que surge del hecho de esconder la cara, mirar al suelo al ser la vergüenza un sentimiento desfavorable para la autoestima:

> A: pero la pareja que está con ella- pues con él pues anda como su madre la parió por su casa
> Pr: ¿desnuda?
> A: desnuda
> Pr: por casa
> A: y a mí a mí eso no me gusta
> Pr: no claro
> A: entonces si
> Pr: ¿y por qué anda desnuda por casa?
> A: ¡aaah! porque la cabeza no la tiene bien hija mía // y entonces vamos a lo mejor vamos a tomar algo los cuatro por allí pues nos vamos a tomar algo pero es una palabra muy vulgar pero lo mismo que eso es to(d)o nos ponemos a comer y se harta ella de deci(r) *¡ay! que °(quiero)° pegar un polvo* mira / **a mí me se cae la cara de vergüenza cariño** mío ¿me entiende(s)?
> Pr: (RISAS) sí sí
> (E 16, l. 111-122)

Vemos que la conducta de una persona provoca un sentimiento de vergüenza en A, o, más bien, diríamos que se encuentra desconcertada por estas circunstancias. Observemos también que todo el fragmento destaca por su expresividad, generada tanto gracias al léxico como a la temática del pasaje y, lo más importante, a la actitud de la hablante ante lo que está diciendo así como a su manera de contar los hechos con una nota de humor.

como (el) perro y (el) gato (locución adverbial coloquial)
'peleando continuamente' (DFEA)

> Pr: [bueno] vamos a ver (1") Antonia / ¿qué pasa con tu madre y contigo?
> A: que nos llevamos **como el perro y el gato**
> Pr: ¿os lleváis muy mal?
> A: sí
> (E 18, l. 10-13)

como su/la madre lo/la parió (locución adverbial)
Los diccionarios consultados no registran esta locución. En nuestro corpus se emplea con el significado de 'totalmente desnudo':

> A: pero la pareja que está con ella- pues con él pues anda **como su madre la parió** por su casa
> Pr: ¿desnuda?
> A: desnuda
> Pr: por casa
> A: y a mí a mí eso no me gusta
> Pr: no claro
> A: entonces si
> Pr: ¿y por qué anda desnuda por casa?
> A: ¡aaah! porque la cabeza no la tiene bien hija mía // y entonces vamos a lo mejor vamos a tomar algo los cuatro por allí pues nos vamos a tomar algo pero es una palabra muy vulgar pero lo mismo que eso es to(d)o nos ponemos a comer y se harta ella de deci(r) *¡ay! que °(quiero)° pegar un polvo* mira / a mí me se cae la cara de vergüenza cariño mío ¿me entiende(s)?
> Pr: (RISAS) sí sí
> (E 16, l. 111-122)

El valor expresivo de esta fórmula se debe probablemente al contraste entre un niño recién nacido, para quien estar desnudo es totalmente normal, y un adulto, para quien estar desnudo (en público) es socialmente inaceptable. Obsérvese que la invitada está hablando de una persona que no aprecia y, por ello, la describe en términos negativos. Tenemos aquí una expresividad que emana de la fórmula misma y se complementa con las emociones y evaluaciones personales de la invitada.

con toda su/el alma (locución adverbial)
'con toda convicción y sin reservas' (DFEA)
Es evidente el matiz de exageración que presenta esta locución adverbial:

> Pr: [a ver Eva yo] estoy hecha un lío
> E: ((tengo entendido))
> Pr: vamos a ver /// tú ¿qué le quieres decir ya a Juanjo?
> E: ts / yo le quiero decir a Juan José (1") que lo quiero **con toda mi alma** (1") que voy a luchar // cueste lo que me cueste /// que si me tengo que enfrentar a la familia de él que si me tengo que enfrentar a la mía //

me da igual // yo voy a estar a él / hasta que me muera / voy a estar con él hasta que me muera
Pr: Y ME ESTÁS DICIENDO QUE NO TENÉIS UNA RELACIÓN CUANDO ME ESTÁS DICIENDO QUE LUCHARÁS POR / [TU AMOR CON ÉL] ↑
(E 2, l. 134-141)

Obsérvese cómo la invitada demuestra su intención de manifestar que está dispuesta a pasar su vida al lado del hombre al que quiere a pesar de los problemas que pueda encontrar.

de lástima (locución adjetival)
'[cosa] lamentable o deplorable' (DFEA)

Pr: no es detallista
A: eeeh mira para el día de los enamorados ¿sabes qué me regaló?
Pr: ¿qué te regaló?
A: ¡ay qué cosa más cursíií! / me regaló / tres claveles
Pr: pero mujer §
A: § rojos / y tres blancos con una florecitas así ya está
Pr: pero
A: *toma* como **de lástima** no yo cuando regalo me gasto 3000 pesetas y te regalo un ramo [de flores]
Pr: [Antooonia] pero si lo bonito es el detalle /// el día de los enamorados te viene con unas flores
A: hija mía ¿unas flores↑? ¿con tres flores? (CONTANDO CON LOS DEDOS) ¿una dos y treees? (1") en este caso cuatro dos claveles rojos y dos blancos y una(s) flore(s) así [que parecen espárragos]
(E 16, l. 186-197)

Lo que la informante desea transmitir es que los claveles de poca calidad demuestran que la pareja de A se sintió obligada a regalarle unas flores porque era el día de los enamorados y no porque realmente tuviera ganas de hacerlo, es decir, como si A le diera pena a su novio. Lo que sí es cierto es que el empleo de la locución pone en evidencia el sentimiento de disgusto de la hablante provocado por las flores.

de la noche al día (locución adverbial)
El DRAE registra la locución *como de la noche al día* e indica que se usa para expresar la gran diferencia que hay entre dos términos com-

parados. En el DEA aparece la locución *de la noche al día* con el significado de 'de manera inmediata o inminente'. Veamos nuestro ejemplo:

> Pr: desde que conociste a Vicente / tu vida ha cambiado completamente
> R: ¡oy! **de la noche al día**
> Pr: bueno pues ahora me cuentas cómo ha sido pero antes hacemos una pausa para publicidad volvemos enseguida hasta ahora
> (PUBLICIDAD)
> Pr: Rosa nos ha dicho antes de la publicidad que su vida cambió /// d- **de la noche al día** totalmente // por el chat / ella estaba casada / tenía dos hijos / empezó a chatear y a través del chat conoció a Vicente /// Vicente enseguida /// Vicente y ella se conectaron empezaron / con una buena amistad en la que Rosa tú me dec- tú me estabas contando que le contabas cómo te iba / en tu matrimonio te desahogabas con él
> (E 9, l. 40-50)

Obsérvese que en este pasaje la locución se ajusta a ambas definiciones: en las dos ocurrencias puede significar tanto 'de repente' como 'completamente'. Sin embargo, adviértase que, en su primera aparición, la locución es la respuesta enfática al enunciado de la presentadora *tu vida ha cambiado completamente*; asimismo, después de la pausa publicitaria, Patricia vuelve a lo dicho repitiendo dicha locución y parafraseándola por el adverbio *totalmente*. Por lo tanto, es probable que el valor de *de la noche al día* en este caso sea el recogido por el DRAE (aunque los adverbios *completamente* y *totalmente* pueden también funcionar como simples refuerzos al valor dado por el DEA).

Obsérvese también que, en la primera ocurrencia, la expresividad de la locución se ve reforzada por la interjección ¡*oy*! que indica la total adhesión a lo enunciado anteriormente.

de todo corazón (locución adverbial)
'con sinceridad y afecto' (DFEA)

> S: eh Mari [...] y quiero decirte algo María / te doy las gracias / DE VERDAD/ **de todo corazón** (1") por todo /// la manera / como nos has / ayudado que tú has sido la única persona que siempre estás ahí pa' lo bueno y pa' lo malo [...]
> (E 18, l. 217-221)

En esta muestra, *de todo corazón* pondera la sinceridad del hablante en su acción de agradecimiento. Asimismo, otros elementos como la entonación marcada y la locución *de verdad* vienen a intensificar dicho acto de habla.

de verdad (locución adjetival o adverbial)
'auténtico (que es realmente lo que parece o se dice que es)' (DEA)
'realmente o de hecho' (DEA)
'en serio' (DEA)
En nuestro corpus hemos registrado varias ocurrencias con cada uno de estos valores:

> E: y conocí con él / el amor **de verdad** /// porque me apoyaba / estaba allí yo estaba en un mal momento /// y ese apoyo- el único apoyo que tenía ha sido de él
> (E 2, l. 73-74)

> Pr: pues escucha quien está decidida a luchar **de verdad** // es Eva / un aplauso para ella
> (E 2, l. 237)

> J: no / yo la verdad es que nunca le había dicho esto le he dicho muchas cosas le he dicho bueno ahora no lo sé o le he dicho espérate ya llegará su momento / o le he dicho // pues mira ahora no me hables de esto he dicho [un papel un pap]
> Pr: ¿[pero esta vez lo] dices **de verdad**?
> J: lo digo en serio
> (E 8, l. 382-386)

En algunos casos, hemos hallado el empleo de la locución *de verdad* con el valor de *te juro (que)*, significado no registrado por los diccionarios consultados:

> G: [no no sé quién es] **de verdad**
> (E 7, l. 299)

> Pr: ¡ah sí! /// ¡dios mío! **de verdad** me das cada susto Isabel↑
> (E 17, l. 260)

Asimismo, tenemos muestras de la forma interrogativa *¿de verdad?* (locución adverbial) que se usa para pedir confirmación de algo,

especialmente manifestando extrañeza ante lo que se acaba de oír (DFEA):

> Pr: ¿vas a valorar a Antonia como mujer / vas a ser más cariñoso?
> D: sí /// voy a ser más cariñoso y (( )) la valoro más
> Pr: ¿**de verdad**?
> D: hmm
> (E 16, l. 269-272)

> J: eh / pues mi primera reacción cuando yo vi a Isabel pues // me enamoré de ella
> Pr: ¿en ese momento?
> J: en ese momento
> Pr: pero Jaime↑
> J: y ella de mí
> Pr: chico ¿**de verdad**? /// esto sí que es un flechazo a lo bestia (1") pero ¿qué tiene Isabel /// que solamente con mirarle dijiste *estoy enamorado*?
> (E 17, l. 36-42)

A partir de la observación de todos estos usos de la locución que aquí interesa, se pueden distinguir dos funciones principales: por un lado, actúa como un elemento intensificador del enunciado y, por otro, sirve para enfatizar la actitud del hablante (función modalizadora), empleos comprobados también por Ruiz Gurillo (1998: 74-75).

diga lo que diga (fórmula oracional)
'se usa para rechazar una objeción o un obstáculo, enfatizando la propia afirmación' (DFEA)

> Pr: y si te gastaras el dinero con ella que es TU dinero ¿qué tendría de malo? /// digo yo ¿no?
> JJ: ya y adem- es que además es mentira (2") yo le ayudo lo que puedo porque es una chavala que la hace falta /// porqueee / durante una separación está (( )) y le ayudaré y la ayudaré y /// **digan lo que digan** piensen lo que piensen
> (E 2, l. 196-199)

Obsérvese que la fórmula oracional que aquí nos interesa tiene una estructura binaria /verbo X en presente de subjuntivo + *lo que* + verbo X en presente de subjuntivo/, la cual ofrece un grado de estabilidad bastante alto. El DFEA solo registra la unidad *diga lo que diga* y no otras variantes que esta estructura permite, probablemente porque

las demás posibilidades como *piense lo que piense* o *haga lo que haga* no están lexicalizadas o no figuran en el corpus en que se basa dicho diccionario.

echar de menos [a alguien o algo] (locución verbal)
'notar que falta, frecuentemente con sentimiento' (DFEA)
Esta unidad fraseológica aparece con frecuencia en las entrevistas de *DP* y la emplean tanto los invitados como la conductora del programa:

> A: yo / mi madre vive en Jaén / yo no puedo vivir en Elche y ella en Jaén porque **la echo mucho de menos** /// para todo // es que ((como)) eso / como todo yo necesito hablar con ella verla diariamente / hasta para discutir diariamente
> (E 18, l. 42-44)

> J: porque hace un poco tiempo también [te fuiste a casa de mi hermana]
> V: [sí yo me fui] a casa de tu hermana pero // estaba muy cerca / muy cerca y **te echaba de menos** yo todos los días por ti / pero
> J: y seguro que si te quedas en Madrid te va a pasar lo mismo
> (E 8, l. 351-354)

> Pr: **echas de menos** a ese hijo // [con el que tiene]
> A: [sí y a la otra también] // a todos
> Pr: **les echas de menos**
> (E 11, l. 232-234)

> Pr: [no podrías volver a casa] (1") tú llevas aquí ya un tiempo ¿no **echas de menos** a tus hijos?
> V: claro que **los echo de menos** pero=
> (E 8, l. 146-147)

echar en cara [algo a alguien] (locución verbal)
'reprochár[selo] o afeár[selo]' (DFEA)
En nuestro corpus, esta unidad se usa tanto en las intervenciones de los informantes como en las de la presentadora:

> Pr: pero ¿tú le culpas / por lo que está pasando?
> L: yo en un momento sí que le he llegado a culpar // porque antes antes de venir aquí era todo muy muy bonito muy // pero en el momento en que llegamos aquí empezaron a cambiar las cosas y eso pues yo **le he echado** muchas veces **en cara** que // fue culpa d'él y de su hermana que

fue por lo que nos vinimos aquí que estamos pasando lo estamos pasando ahora
[...]
Pr: piensa una cosa Lorena ha venido aquí con la mejor intención /// con la intención de arreglar las cosas y no de /// y no de empegarlas (2") ella también lo está pasando mal ella **te echa en cara** cosas / eso es doloroso para ti ¿no?
C: no
(E 12, l. 66-70 y 135-138)

Al comienzo del encuentro, la invitada L reconoce haber reprochado a su marido el hecho de que estén pasando por una situación económica difícil. Más tarde en la entrevista, Patricia se sirve de esta unidad fraseológica para insistir en lo problemático de la situación y el dolor que esto causa al esposo de L. Veamos otras muestras:

Pr: Vilma / el trabajo / algo que él / Jose tu pareja **te echa en cara** / te echa en cara que no trabajas
V: claro a veces me dice /// *el que llega // consigue trabajo como quiere*
[...]
Pr: =que tu pareja te eche de casa eh me parece a mí / bastante // fuerte quiere decir que la relación no va bien y **te echa en cara** que no trabajas /// tampoco parece allí que os entendéis /// no quiere casarse contigo // y a PESAR de todo eso / tú sigues empeñada en casarte con ese hombre /// y renunciar a muchas cosas importantes en tu vida↓ (1") yo no lo acabo de entender (2") tú (1") ¿lo entiendes /// lo que te pasa [para actuar así]?
[...]
V: Jose /// me siento muy engañada y estafada por ti /// yo lo dejé todo / todo dejé mi casa a mis hijos // y tú no me has cumplido /// ya estoy harta / de que me sigas mintiendo /// y que me digas /// puras falsedades (1") y más encima / me dices que no tengo trabajo / **me lo echas en cara** // sabiendo que yo todos los días / o parte / de la semana / salgo a la buscando trabajo y no lo puedo conseguir // pues lo siento mucho // con el dolor de mi corazón /// aquí / están todos mis sueños / mis ilusiones /// y me voy
(E 8, l. 151-152, 159-163 y 273-277)

en la vida (locución adverbial)
'nunca' (DFEA)

Pr: ¿cómo es Isabel?

J: es preciosa // es un monumento de mujer // maravillosa buenísima // y tiene todo el encanto / que no he encontrao **en la vida**
(E 17, l. 96-98)

La locución adverbial se ha especializado como término de polaridad negativa pero la fuerza expresiva que posee es indudablemente mucho más importante que la de sus correspondientes (otros términos de polaridad negativa) *nunca* o *jamás*. Es prueba de que un elemento fraseológico siempre será mucho más expresivo respecto de su equivalente neutro (Mura 2012: 68, Ruiz Gurillo 1998: 65-70). Asimismo hemos registrado una variante de *en la vida*: *en mi vida*:

V: ehm me enamoré /// pensé que **en mi vida** jamás me iba a enamorar pero↑ (1") y lo dije /// tenía una oportunidad // yo jamás me volveré a enamorar de alguien (1") pero Jose / me embrujó↑
(E 8, l. 31-33)

En este pasaje, la locución *en mi vida* aparece parafraseada y, por tanto, enfatizada por su correspondiente neutro *jamás* (se trata de una enfatización similar a la locución adverbial *nunca jamás*); y además, con el objetivo de insistir en sus ideas, la informante reformula la secuencia (*pensé que en mi vida jamás me iba a enamorar - yo jamás me volveré a enamorar de alguien*).

estar hecho polvo (locución verbal)
'estar cansado o apesadumbrado' (Sanmartín Sáez)

Pr: pero luego ya dijiste *bueno habrá que decir la verdad* // ¿y cómo se lo tomó ella?
R: pues mal /// llorando y pues eso **hecha polvo**
Pr: le prometiste que no iba a volver a pasar
(E 13, l. 130-132)

Aquí R se refiere a la enorme aflicción que causaron a su novia las infidelidades cometidas por él. Adviértase también la estructura elíptica (omisión del verbo *estar*), corriente en la lengua coloquial.

jaca bien terminá (locución nominal femenina)
Enfatización de *jaca* (coloquial) 'mujer llamativa y de buen tipo' (DEA)

La expresividad de esta fórmula proviene de la asociación de la mujer con un animal, un caballo pequeño en este caso. Es cierto que muchas metáforas animalizadoras de la mujer tienen una connotación (en general sexual, pero no necesariamente) negativa como *vaca*, *perra*, *zorra*, etc. En el caso de la expresión que aquí interesa, el valor es más bien positivo, dado que se alude a la belleza física de la mujer; no obstante, se puede destacar un matiz sexual y machista en esta metáfora:

> Pr: chico ¿de verdad? /// esto sí que es un flechazo a lo bestia (1") pero ¿qué tiene Isabel /// que solamente con mirarle dijiste estoy enamorado?
> J: porque es una mujer como le dicen en Sevilla // **una jaca bien terminá**
> Pr: **una jaca bien [terminá]**
> J: [bien] terminá
> Pr: (RISAS) ¡hay que ver qué cosas dicen en Sevilla!
> J: ¡joer! soy sevillano ↑ / no voy a decir cosas de Madrid↑
> Pr: o sea tú viste a Isabel y y dijiste *esta es* ***una jaca bien terminá*** *me gusta*
> J: me gusta // (( )) me gustó todo
> (E 17, l. 41-49)

liarla (locución verbal coloquial)
'organizar un conflicto o una pelea [con alguien]' (DFEA)
'meterse en una situación comprometida o apurada' (DFEA)
Se trata de una locución constituida por el verbo *liar* y un pronombre clítico femenino *la,* el cual no tiene referente preciso ni expreso.[77] La presencia del clítico *la, las* sin referente es un fenómeno frecuente de la fraseología española y está directamente relacionado con otros hechos propios de las unidades fraseológicas, como la aparición de adjetivos femeninos que intervienen en la construcción de locuciones adverbiales de tipo: *a derechas*, *a escondidas*, *a ciegas*, *a oscuras*, *a malas*, *a mujeriegas*, *a secas*, *a tientas*, *a solas*, *a zurdas*, *de buenas a primeras*, etc. (García-Page 2010: 135), alguna de las cuales se registra en nuestro corpus.

> Pr: te ibas a enfadar ¿no?

[77] Véase también la locución *pasarla/lo bien/mal,* que analizamos más adelante.

A: (( )) ahora enfadarme no pero me ha dado aquí me ha fallado también porque [me ha dado una palabra↑]
Pr: [¡hombre pero si tu madre está bien cuidada!]
A: [de que se queda] con mi madre (1") de que se queda ahora con / ¿con quién está con mi madre?
PI: eees estááá la [(( ))]
A: [está sola con las enfermeras (1") conque no (( ))]
PI: [**no la vamos a liar**]
A: yo no la dejo nunca (1") y si yo lo debe saber / que la va a saber Consuela yo no [vengo al programa]
(E 6, l. 262-271)

Pr: [(( ))cla-rí-si-mo] yo creo
JJ: a mí me lo estarán- me estarán viendo ahora y luego la que **me van a liar** ↑
Pr: pero ¿por qué? pero (( )) a liar pero si tú eres un hombre adulto↑ ¿cómo que te? ¡no me lo puedo creer Juanj! ¿cuántos años tienes Juanjo?
JJ: yooo // ya no me lo acuerdo [risas] (3'') eees que estoy nervioso
(E 2, l. 276-280)

En el primer caso, la unidad fraseológica equivale a 'dejemos este asunto, no nos vamos a enfadar aquí por esto' y corresponde a la primera acepción que hemos dado. En la segunda muestra, se puede parafrasear por 'me van a crear problemas, discutir fuertemente', lo cual concuerda con la segunda acepción. Adviértase también que el hecho de que el enunciado sea suspendido confiere más expresividad a las palabras de JJ (§4.4.2.3.).

llevarse bien (o mal) [con alguien] (locución verbal)
'tener buena (o mala) relación [con él]' (DFEA)

R: sí me aconsejaba de / lo que tenía que hacer para **llevarme bien con mi marido**↑ // de eh que tenía que hacer un viaje con mi marido sola para // para volver a / a enamorarme de él [o sea]
(E 9, l. 53-54)

montarse un follón (locución verbal)
Follón 'lío o complicación' (DEA)
La unidad fraseológica significa 'discutir por algún asunto problemático, reñir fuertemente':

Pr: o sea este es el panorama que tú tienes
PI: sí
Pr: una vida monótona con / tu pareja↑
PI: sí
Pr: y cada vez que quieres ver a tus hijos **se monta un follón**
PI: sí
(E 6, l. 71-76)

ñaca ñaca (locución nominal masculina)
'relaciones sexuales' (Sanmartín Sáez)
Según indica Sanmartín Sáez (1998), esta locución tiene un origen onomatopéyico que reproduce el ruido repetitivo del acto sexual, con un cierto matiz humorístico. En nuestro corpus, una informante utiliza la expresión *ñaca ñaca* así como una variante de esta, *ñaca ñaca la cigala,* que proviene de un anuncio humorístico y, por ello, bastante conocido, para el arroz de la marca *La Cigala*:[78]

Pr: no vivís juntos /// eee / ¿él te considera su novia su pareja o qué?
A: hombre él sí me quiere mucho / fíjate que si me quiere mucho que eee en el tren /// **ñaca ñaca** la cigala hija mía y eso no puede seguir está a todas horas enganchao y yo hija mía
Pr: ¿quieres decir en el tren cuando veníais por aquí?
A: en el tren porque quería **el ñaca ñaca**
(E 16, l. 200-204)

no veas (fórmula oracional popular)
'se usa para ponderar enfáticamente la importancia de lo que se dice' (DFEA)

Pr: [cambias de trabajo]
JM: es que luego además fíjate anoche // cuando llego a casa tengo una carta /// encima más todavía // de que me han quitado la subvención /// así que **no veas** el el estómago que a mí me se puso anoche /// porque es un millón de pesetas que te quitan // y esto // y así que ya vamos ya la tengo arregla(d)a ya que en vez de cobrarla a lo mejor mañana o pasado / la cobro de aquí a veinte días pero lo tengo arregla(d)o / porque lo he podido arreglar ↑ §

[78] Este anuncio pone en escena a un actor chino que presenta el arroz *La Cigala*, en chino. Al final del anuncio, el actor pronuncia *ñaca ñaca La Cigala*, lo cual recuerda la sonoridad de la lengua china.

Pr: § vamos que tú estás dispuesto a cambiar [de vida]
(E 4, l. 135-141)

pasarlo[79] (locución verbal)
'estar [en alguna situación y durante un tiempo con una sensación agradable o desagradable]. Con los adverbios *bien* o *mal*, u otros de sentido equivalente' (DFEA)
En nuestro corpus hallamos una variante de esta locución: *pasarla*. Según Piera y Varela (1999: 4404-4405), en algunos países latinoamericanos se prefiere la formulación con el clítico femenino *la* al peninsular neutro *lo*: «añadamos sin más que el *pasarlo bien* de unos países es el sinónimo de *pasarla bien* de otros». Efectivamente, en la muestra recogida en el *DP*, la invitada –una informante de origen hispanoamericano– usa la locución *pasarla* con el adverbio valorativo *bien* para expresar que está decidida a disfrutar de su estancia en Colombia:

A: sí sí sí // eh hombre mmm las cosas se juntaron // o sea / lll de ver como el comportamiento de él ↑ los problemas que tuve con él por acáää // pues yo yaaa me decidí a **pasarla** bien en Colombia ↑ // y a (( )) a tomar también mi decisión
(E 5, l. 218-220)

pata chula (locución nominal femenina coloquial)
'pata coja' (DEA)
Pensamos que en este caso el valor expresivo de la locución nominal proviene del sentido humorístico que transmite. En efecto, el adjetivo *chulo* en la lengua coloquial designa algo bonito o elegante. Al aplicarse, como en este caso, a una pierna escayolada, crea el efecto irónico y, por extensión, expresivo. Además, el uso del sustantivo *pata* por *pie* también es expresivo y coloquial:

(ENTRA MARÍA EN SILLA DE RUEDAS; PÚBLICO: ¡HOLA!)
M: gracias
Pr: María buenas tardes María estás recién operada ¿verdad?
M: sí hija sí
Pr: por eso estás así
M: por eso estoy aquí con la **pata chula** (RISAS)

[79] Véase la locución *liarla*.

Pr: con **la pata chula** /// bueno María ¿qué tal estás?
(E 10, l. 57-64)

pegar / echar un polvo (locución verbal vulg.)
'tener relaciones sexuales' (DEA, Sanmartín Sáez)

A: pero la pareja que está con ella- pues con él pues anda como su madre la parió por su casa
Pr: ¿desnuda?
A: desnuda
Pr: por casa
A: y a mí a mí eso no me gusta
Pr: no claro
A: entonces si
Pr: ¿y por qué anda desnuda por casa?
A: ¡aaah! porque la cabeza no la tiene bien hija mía // y entonces vamos a lo mejor vamos a tomar algo los cuatro por allí pues nos vamos a tomar algo pero es una palabra muy vulgar pero lo mismo que eso es to(d)o nos ponemos a comer y se harta ella de deci(r) *¡ay! que °(quiero)°* ***pegar un polvo*** mira / a mí me se cae la cara de vergüenza cariño mío ¿me entiende(s)?
Pr: (RISAS) sí sí
(E 16, l. 111-123)

poco a poco (locución adverbial)
'lentamente' (DFEA)

E: no es que iba en serio ehm /// **poco a pocooo** / su cariñoo se fue transformando en // en enamorarme↑
(E 2, l. 70-71)

quitar(se) / sacar(se) [algo] de la cabeza [a una persona] (locución verbal)
'hacer que [esa persona] deje de pensar[lo]' (DEA)

S: eh Mari [...] y otra cosa que te quiero decir María **que te quites eso de la cabeza** y que tú dices de que algún día // que cuando tú ya tengas una edad más avanzada /// te irás a la residencia / Mari eso **quítatelo de la cabeza** / porque las puertas de mi casa para ti hasta que te mueras // ahí estarán abiertas /// quiero que termines la vejez con nosotros y siempre tendrás mi apoyo // para lo que haga falta (( ))
(E 18, l. 217-225)

La repetición de la locución así como el carácter directivo del acto de habla indican la voluntad del informante de dejar claro a su interlocutora e insistir en que desea ocuparse de ella en el futuro, cuando esta necesite su ayuda.

ser [alguien] el ojo derecho (locución verbal coloquial)
Locución verbal que hace referencia a la persona más estimada por el emisor (DFEA)

> M: con la mayor la de ocho años /// no sé hace / no la trata igual a la de cinco / la de cinco parece que **es su ojo derecho** // la otra pequeñita que ahora te va a hacer seis meses // también está por ella pero yo noto más distancia con la mayor
> (E 11, l. 97-99)

sí que (locución adverbial)
'se usa para dar énfasis a lo que se afirma en la frase'. Se emplea delante del verbo (DFEA)
Esta locución es usada tanto por los entrevistados como por la conductora del programa:

> Pr: chico ¿de verdad? /// esto **sí que** es un flechazo a lo bestia (1") pero ¿qué tiene Isabel /// que solamente con mirarle dijiste *estoy enamorado*?
> J: porque es una mujer como le dicen en Sevilla // *una jaca bien terminá*
> (E 17, l. 41-43)

> Pr: pero tan seria es la cosa que tu madre /// cree // que tú // no le quieres
> A: sí
> Pr: pues que una madre piense eso ↑
> A: es duro
> Pr: pues debe sentirse muy mal ¿no?
> A: creo que sí (SONRIENDO)
> Pr: Antonia tú lo dices como con una sonrisa en la boca / como si esto no te preocupara lo más mínimo
> A: no **sí que** me preocupa por eso he venido sino no hubiera venido ¿no?
> (E 18, l. 87-94)

> Pr: porque ¿durante cuánto tiempo duró esto de salir y salir?
> D: pues // casi tres años
> Pr: pues **sí que** le dio por salir eh
> (E 13, l. 38-40)

Pr: Lorena no puede trabajar porque tiene que cuidar a vuestros hijos // uno de ellos tiene un problema de salud además ¿no? (1") entonces **sí que** está atada por los niños en este momento
(E 12, l. 172-173)

Pr: hombre pues igual **sí que** haces diferencias entre ellas ¿no?
(E 11, l. 254)

Se puede observar a partir de todos estos ejemplos cómo la unidad fraseológica *sí que* ayuda a destacar algún elemento del enunciado.

tirarle los tejos [a alguien] (locución verbal)
'insinuársele a uno amorosamente' (DFEA)

A: (RISAS) si no si no // me lío con el cámara que se llama Germán que es de Málaga que me lo ha dicho
D: (RISAS) (( ))
A: es broma // es / broma /// es broma / es broma es broma
Pr: es broma estamos tranquilos ((es que)) Germán que puede ir a casa tranquilo hoy
A: es que **me ha tirao los tejos** y yo ↑
Pr: ahí está / bueno a ver Antonia ¡venga! / al grano
(E 16, l. 254-260)

La expresividad de este fragmento reside tanto en el empleo de la locución como en el sentido humorístico de las intervenciones de A. La hilaridad nace de la incongruencia entre lo afirmado y la realidad: parece poco verosímil que un muchacho joven *le haya tirado los tejos* a una señora de edad avanzada. Además, la invitada precisa que está bromeando.

B. Intervenciones de Patricia Gaztañaga

ahí es nada (fórmula oracional)
Esta fórmula oracional, generalmente admirativa, se emplea para ponderar la importancia de algo (DEA)

Pr: Segundo // ¿tú también lo piensas / que tenéis mucho que agradecerle?

S: eh te lo voy a decir así así así de sencillo /// eh aquí / yo he venido aquí a España llevo cinco años / y el único / primero Dios /// y segundo ella / el único amigo que verdaderamente he tenido ha sido ella
(PÚBLICO: GRITOS)
Pr: fíjate **ahí es nada** casi nada (2") Antonia vienes hoy con buenas intenciones // para que tu madre // sepa lo que tú sientes y lo que los dos sentís por ella /// eso es lo que quieres dejarle / claro ¿no?
A: sí
(E 18, l. 113-120)

Mediante *ahí es nada,* Patricia refuerza lo dicho por S, mensaje ya bastante llamativo gracias a la presencia de elementos expresivos como *así de sencillo*, *único*, *verdaderamente*. Asimismo, el efecto expresivo se incrementa con otra fórmula sinónima de *ahí es nada*: *casi nada*. El valor de estas fórmulas reside probablemente en el cambio de polaridad valorativa: se califica de *nada* a algo que tiene importancia para el hablante con el objetivo de llamar la atención sobre este hecho o, dicho de otro modo, se minimiza algo para significar lo contrario, una cantidad importante.

a la tercera va la vencida (fórmula oracional)
'a la tercera ocasión, o al tercer intento, se vence o se consigue lo que se pretende' (DFEA)

Pr: te ha dado otra oportunidad / a ya van // tres
R: sí
Pr: **a la tercera va la vencida**
R: esperemos que sea para siempre // esta
(E 13, l. 174-177)

Con esta unidad fraseológica, Patricia entiende que, según el dicho, se supone que esta vez la situación de su invitado va a mejorar y, sobre todo, a estabilizarse.

a lo bestia (locución adverbial o adjetival coloquial)
'intensamente o en grandes proporciones' (DFEA). El diccionario precisa que también puede ser locución adjetiva.
En nuestro corpus, *a lo bestia* funciona en efecto como adjetivo y se utiliza con intención ponderativa:

Pr: chico ¿de verdad? /// esto sí que es un flechazo **a lo bestia** (1") pero ¿qué tiene Isabel /// que solamente con mirarle dijiste *estoy enamorado*?
J: porque es una mujer como le dicen en Sevilla // *una jaca bien terminá*
(E 17, l. 41-43)

Es evidente la voluntad de la presentadora de destacar, fingiendo[80] un sentimiento o una sensación de sorpresa, la rapidez extraordinaria con que el invitado se enamoró, así como de enfatizar la fuerza de su afecto, dado que viene a pedirle la mano a una mujer que conoce desde hace solo doce días. El hecho de mostrar sorpresa, aunque sea fingida, llama la atención y, a su vez, provoca la misma reacción en los oyentes.

a secas (locución adverbial)
'simplemente o sin más' (DFEA)

Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?
J: va
Pr: va↓ *VA* lo dices como *bueno va*
J: va
Pr: ¿solo va?
J: va
Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va
Pr: ¡uy! // *va* así **a secas** /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
(E 4, l. 197-205)

caer en la trampa (locución verbal)
'dejarse engañar con una trampa o añagaza' (DUE)
En nuestro corpus, la locución se presenta con una variación *caer en su propia trampa* e indica que uno ha sufrido las consecuencias de

[80] Digo *fingiendo* porque, aparte del hecho de que la conductora del programa conoce todas las historias de antemano, en este caso, también el público está al corriente dado que en la presentación de este informante, Patricia había evocado esta sorprendente situación: *¡ay! fíjense un poquito es lo que necesitaba nuestro próximo invitado para darse cuenta /// que ha encontrado a la mujer de su vida // y / es que / diez días // dan para mucho un aplauso para Jaime*; por tanto no constituye una novedad. No obstante, es cierto que la rapidez es extraordinaria y puede impresionar cada vez que se evoca.

sus propias acciones malintencionadas. Obsérvese en el pasaje que reproducimos a continuación, el tono justiciero de la presentadora:

> Pr: ¿no crees que **has caído en tu propia trampa**?
> P: puede ser perooo / como aquí al final el que decide es el hombre o la mujer y en este caso el hombre nooo↑
> Pr: no quiere
> P: no quiere
> (E 7, l. 202-206)

como un rey (locución adverbial)
'Construcción de sentido comparativo usada para ponderar comodidad y lujo' (DFEA)

> A: 23000 pesetas // ay // bueno el reloj 23000 pesetas una gafas de 99 euros /// lo acabao // me gasté más de más de más de 20000 duros lo digo porque eh 600 euros / en pantalones ↑ en camisas↑
> Pr: °(o sea)° lo tienes **como un rey**
> (E 16, l. 149-151)

como una fiera (locución adjetival)
'muy enfadado o irritado'. Frecuente con el verbo *ponerse* (DFEA)
Tal como indica el diccionario consultado, la locución se usa para ponderar cólera o irritación, lo cual concuerda exactamente con el empleo con que aparece en nuestro corpus:

> Pr: ¿cómo reacciona él cada vez que tú decides irte a Tarragona a ver a tus hijos?
> PI: fatal
> Pr: a ver / explícamelo
> PI: pues se pone **como** / **una fiera** / todo le cae mal todo le sienta mal /// yyy / se pone **como una fiera**
> Pr: se pone celoso
> (E 6, l. 62-66)

Se perciben aquí los sentimientos de la emisora ante el comportamiento de su compañero. Además, esta reformula y repite la locución con intención expresiva.

como una máquina
'Construcción de sentido comparativo usada para ponderar la uniformidad, el automatismo o la capacidad de producción' (DFEA)
En el ejemplo siguiente, sirve para expresar el efecto que le provocan a uno las palabras ajenas:

> A: 23000 pesetas // ay // bueno el reloj 23000 pesetas una gafas de 99 euros /// no he acabao // me gasté más de más de más de 20000 duros lo digo porque eh 600 euros / en pantalones ↑ en camisas↑
> Pr: °(o sea)° lo tienes como un rey
> A: en en una colonia que se llama esencia / que vale más de veinti tantas mil pesetas y me vas a perdonar que es que no digo palabrota(s) fea(s) pero ¡JODER es que me REGALE a mí también algo hijaaa↑!
> Pr: (RISAS)
> A: mmm le digo digo *le voy a pedir dinero a mi hermana* // porque hay a veces que va un poco apurao porque yo cobro nada más que 400 euros te estás meando de risa conmigo no mira / y entonces yo m- dice *ay no no te preocupes a ver si yo te puedo ayudar* ¡joder! pero si sab- si↑[(( ))]
> Pr: [Antonia] eres **como una máquina** mira cómo lloro ¡por Dios! me estás haciendo reír
> A: ya ya lo sé no te voy ((a)) hacer más reír
> (E 16, l. 149-160)

Todo lo que está contando la informante y la forma en que lo hace resulta muy gracioso. La presentadora y el público no dejan de carcajearse.

con derecho a roce (locución adverbial)
No se ha registrado esta expresión en los diccionarios consultados. Se refiere a una situación en la que dos personas tienen relaciones sexuales sin formar una pareja ni tener sentimientos amorosos. Adviértase también el carácter eufemístico de la fórmula que aquí interesa:

> Pr: la Eva /// a ver /// tú / ¿qué relación tienes con la Eva?
> JJ: buen amigo
> Pr: sois amigos // ¿solo amigos?
> JJ: muy amigos
> Pr: sois muy amigos /// ts pero ¿cómo de amigos? /// amigos **con derecho a roce**↑ /// amigos que se quieren un poquito↑ (3") hay amor entre vosotros↑

JJ: a ver / de momento soy su amigo (3") pero hablan cosas queee (2") pues queee /// a mí me hacen mucho daño
(E 2, l. 183-190)

Obsérvese que esta locución se puede aplicar no solo al sustantivo *amigo* sino también a otros como *relación*, *amistad*, etc.

con locura (locución adverbial coloquial)
'muchísimo. Con verbos como *querer* o *gustar'* (DFEA)

Pr: ¿cómo vas a saludarle? primero vamos a ver qué dice Daniel / lo mismo te dice te quiere **con locura**
(E 16, l. 219-220)

darle a alguien un vuelco el corazón (locución verbal)
'sufrir una impresión súbita muy fuerte' (DFEA)
En el pasaje que reproducimos a continuación, el «vuelco» es provocado por un susto o una sorpresa pero es necesario explicitar el contexto: se trata de una entrevista a una pareja que se conoció hace doce días, y el hombre ha acudido al programa para pedirle la mano a su novia. Primero actúa el novio (Jaime) y, después, la novia (Isabel) que no sabe quién la ha invitado. Así, a la pregunta de la moderadora *¿cómo se llama tu novio?* la informante contesta *Esteban*, lo que provoca una gran sorpresa en Patricia (dado que el novio se le había presentado como Jaime). En el fragmento que nos interesa, la pareja y la entrevistadora están reunidos en el plató:

J: (( )) es que me llamo Jaim- Jaime Esteban entonces yo siempre a ella le he dicho Jaime / Esteban (( ))
Pr: esto se avisa ¡tú sabes el susto que yo me he dado aquí↑! **me da un vuelco el corazón** y digo *¿y quién es Esteban? /// a ver si resulta que Isabel tiene dos novios*
J: no me lla- no yo me llamo Jaime Esteban lo que pasa es queee a ella yo a ella siempre he dicho Esteban
Pr: ya ya / pero a mí como no me has dicho nada pues
J: no no el apellido y eso lo sabe perooo no sabía el compuesto
Pr: bueno ya está ya está aclarada↑
(E 17, l. 219-220)

Estamos ante una de las pocas ocasiones en las que Patricia parece ser sincera en cuanto a sus emociones. En general, todo está más o

menos programado y la presentadora sabe lo que se va a decir. En este caso, el hecho de que la invitada se confunda de nombre no estaba previsto, por lo que la presentadora parece sinceramente sorprendida.

de alucine (locución adjetival)
'asombroso o increíble' (DEA)
El valor expresivo de la locución adjetival o adverbial (según el contexto) procede del lenguaje juvenil. En la actualidad, el uso de esta voz se ha generalizado y ha pasado a la lengua coloquial (véase también el verbo *alucinar*, §4.4.1.2):

> Pr: yo // además de hablar con vosotros // he hablado con alguien más / antes de hablar con vosotros /// lo que yo he hablado con esa persona no / tiene nada que ver con lo que ha pasado después y yo sé que ella está / alucinando porque le he visto la cara // un aplauso para Dolores
> (ENTRA DOLORES)
> Pr: esas caras que ponías **de alucine**
> D: sí
> (E 14, l. 267-274)

dejarse llevar [alguien por una persona o cosa] (locución verbal)
'permitir, sin oponer resistencia, que [esa persona o cosa] influya en su comportamiento o decida el desarrollo de los acontecimientos' (DFEA)

> Pr: [y ella no te cree] a ti / cree lo que le están diciendo
> R: sssí yo creo que **se ha dejado llevar** un poco por // por todo lo que le dicen
> (E 5, l. 168-169)

> Pr: §pero dime una cosa // si tu familia no se opusiera / si tu familia no dijera cosas que a ti te molestan y te hacen daño /// ¿crees que tu relación con Eva seríaaa en este momento // más importante?
> JJ: sí
> Pr: ¿o sea que **te estás dejando llevar** por tu familia?
> JJ: no es que **me esté dejando llevar** es que resulta estoy rodeado por mi familia y por la de ella
> Pr: y todo esto está haciendo QUE TE FRENES
> (E 2, l. 218-224)

Cabe observar cómo, principalmente en el segundo pasaje reproducido, la animadora comunica a la audiencia una determinada imagen negativa de su invitado: es un hombre sin voluntad, incapaz de decidir sobre su propia vida.

de maravilla (locución adverbial)
'muy bien' (DFEA)
Esta locución se suele emplear con intención ponderativa:

> Pr: y ¿qué te decía?
> R: no él que era muy feliz
> Pr: ¿que era feliz?
> R: sí sí sí
> Pr: ¿que le iba **de maravilla**?
> R: sí sí sí y era cierto eh // él estaba bien /// lo que pasa queee que bueno al conocerme pues empezó a dudar↑ y
> (E 9, l. 57-63)

duro / difícil / malo de pelar (locución adjetival coloquial)
'[persona o cosa] que ofrece grandes dificultades' (DFEA)

> Pr: y ¿quién de los dos es **más duro de pelar** / tu yerno o tu hija?
> MC: bueno / mi hija
> (E 18, l. 155-156)

El empleo de la unidad fraseológica revela que la relación que mantiene MC con sus familiares es problemática porque estos –en particular, la hija– tienen un carácter difícil.

echar un cable[81] (locución verbal)
'prestar ayuda a alguien para que salga de una situación difícil' (DFEA)

> Pr: ¿[te ayuda] de alguna manera?
> M: no cuando ha podido / **me ha echado un cable** pero no puede ya es una mujer ya mayor de edad y no puede / por la [(( ))] no puede

[81] Existen otras variantes muy frecuentes como *echar una mano* pero la diferencia con *echar un cable* está en que esta última se utiliza para pedir o proponer ayuda cuando el que la necesita no puede resolver el problema solo.

Pr: *cuando ha podido* ***me ha echado un cable*** pero cuando **te ha echado ese cable** si es que podía hacerlo /// no te ha gustado la actitud con la que lo hacía
(E 11, l. 151-155)

Pr: es que tú tienes la autoestima por los suelos Carlos (3") ¿cómo podemos ayudarte Carlos? ¿qué necesitas? ¿un trabajo? (1") un trabajo que te permita sacar a tu familia adelante (1") es que yo quiero **echarte un cable** si es posible (2") eso crees que podría /// la economía es lo que está matándoos a vosotros ¿no? eh los problemas económicos / es la raíz de todos vuestros problemas
C: sí
(E 12, l. 167-171)

estar [alguien] hecho un lío (locución verbal)
'no entender algo con claridad o no saber cómo resolver una situación compleja' (AKAL)
En la ocurrencia que hemos registrado en nuestro corpus, la presentadora parece no entender bien a su interlocutora puesto que esta última se expresa de manera caótica, desordenada. El uso de la locución *estar hecho un lío* le permite a Patricia reorientar la discusión e ir al grano:

Pr: oye / ¿cuánto tiempo lleváis juntos como pareja Eva?
E: como pareja no es que seamos pareja /// somos amigos muy amigos /// sabes con la pareja deee ser novios con el tiempo se dirá
Pr: pero ¿cómo? /// si me acabas de decir que nunca te habías sentido tan enamorada ↑§
E: §porque estoy enamorada // de verdad /// es- pero es que /// en el momen- en el sitio que estamos // no podemos estar bien /// no podemos comooo // no podemos [((como nosotros↑))]
Pr: [a ver Eva yo] **estoy hecha un lío**
E: ((tengo entendido))
Pr: vamos a ver /// tú ¿qué le quieres decir ya a Juanjo?
(E 2, l. 128-136)

haberle comido [a alguien] la lengua el gato (locución verbal coloquial)
'negarse [alguien] a hablar, o mantenerse en silencio' (DFEA)

Pr: Mari Carmen
MC: °(buenas)°

Pr: yo sé que vienes / al programa dispuestaaa ↑ a dejarte llevar
MC: (ASIENTE)
Pr: ¿sí?
MC: (ASIENTE) (3') [sí]
Pr: [pero↑] // te iba a decir // **¿te ha comido la lengua el gato**?
MC: no (RISAS)
Pr: ¡ah!↓ // bueno /// bueno cuéntame // ¿cómo es la relación que tienes tú con tu yerno?
(E 18, l. 129-137)

La imagen es de por sí expresiva, chocante; de ahí que la pregunta represente una agresión verbal al interlocutor. Además, preguntarle a una persona mayor si el gato le ha comido la lengua es un acto inapropiado (denota que el interlocutor está desobedeciendo a la presentadora) y muy descortés. Con este comportamiento bastante agresivo, Patricia demuestra su superioridad.

hacer aguas (locución verbal)
Según Seco (1995: 189) «*hacer aguas* 'empezar a naufragar', usado metafóricamente, nace del cómico cruce formal de *hacer agua* 'tener (una embarcación) una vía de agua', y *hacer aguas* 'orinar'». Aquí, en sentido figurado, la locución se refiere a la relación matrimonial con el significado de 'empezar a hundirse', esto es, 'fracasar' (DFEA)

Pr: fíjense desde que llegó a nuestro país el matrimonio de nuestra próxima invitada // ha empezado a **hacer aguas** hoy viene dispuesta a quemar prácticamente el último cartucho / para salvar esa relación un aplauso para Lorena
(E 12, l. 1-3)

hacerse [uno] el loco (locución verbal coloquial)
'afectar ignorancia o distracción' (DFEA)

Pr: pues vamos a ver si lo averiguamos / Ginet mira esa pantalla (1") ahí esto parece una pantalla del ordenador «me gustas» «quiero conocerte» /// ¡uy! pues a alguien le gustas // y no te conoce (1") «quiero conocerte» // ¿esto te dice algo?
G: (NIEGA CON LA CABEZA)
Pr: nada ¿seguro? **te estás haciendo la loca no te hagas la loca** [que no te creo]
G: [no no sé quién es] de verdad
(E 7, l. 294-299)

Pr: a ver (6") bueno / tenemos /// un mensaje para alguien /// que está sentado en el público así que por favor / todos a mirar (enseñando con la mano) esa pantalla (LEYENDO) Juanjo, *planta cara a tu familia* ¡ay madre! (2") Juanjo // ¿dónde estás? **no te hagas el loco** Juanjo↑ /// que te estoy viendo por el rabillo del ojo y tienes una cara de Juanjo // que no puedes con ella /// ¿eres tú? // el de la camisa de rayas /// ¿ah que sí Juanjo?
JJ: sí
Pr: Juanjo /// ¿tú te // ((suena)) familiar esto? *planta cara a tu familia*
JJ: sí §
Pr: §un poquito ¿verdad? // bueno / vente a sentar un rato conmigo / ¡hala! (EL PÚBLICO APLAUDE) allí al sofá (ENSEÑÁNDOLE CON LA MANO) (( )) cosas que encima Juanjo quería **hacerse el loco** /// porque / ¿quién es Juanjo? y él quieto / así /// paradito / diciendo yo por si acaso no vaya a ser que haya otro Juanjo ¿verdad? /// pues no Juanjo /// Juanjo ¿por qué tienes que plantarle cara a tu familia?
(E 2, l. 167-179)

El uso de esta locución muestra una vez más la posición jerárquica superior de la presentadora respecto de sus invitados: Patricia la usa a pesar de su carácter descortés, y además, como se puede observar en los ejemplos, en dos ocurrencias sobre cuatro se trata de órdenes, es decir de actos de habla directivos.

hay que ver (locución interjectiva coloquial)
'expresa asombro' (DFEA)

J: porque es una mujer como le dicen en Sevilla // *una jaca bien terminá*
Pr: una jaca bien [terminá]
J: [bien] terminá
Pr: (RISAS) ¡**hay que ver** qué cosas dicen en Sevilla!
J: ¡joer! soy sevillano ↑ / no voy a decir cosas de Madrid↑
(E 17, l. 43-47)

En este ejemplo, Patricia se muestra muy sorprendida por la expresión que usa el informante para referirse a su novia.

ir / venir al grano (locución verbal)
'hablar directamente de lo que importa' (DEA)

A: (RISAS) si no si no // me lío con el cámara que se llama Germán que es de Málaga que me lo ha dicho
D: (RISAS) (( ))

A: es broma // es / broma /// es broma / es broma es broma
Pr: es broma estamos tranquilos ((es que)) Germán que puede ir a casa tranquilo hoy
A: es que me ha tirao los tejos y yo ↑
Pr: ahí está / bueno a ver Antonia ¡venga! / **al grano**
(E 16, l. 254-260)

Obsérvese la actitud impaciente de la presentadora que, en un acto directivo, manifiesta su intención de finalizar el encuentro porque, primero, ya no interesa dado que se han dejado atrás los temas atractivos y, segundo, se ha agotado el tiempo del programa.

írsele la pinza [a uno][82] (locución verbal)
En la ocurrencia que hemos documentado en nuestro corpus, significa 'perder la lucidez, apartarse del asunto, no actuar según lo exigido o las normas'. La locución no está registrada en los diccionarios consultados pero es de uso corriente en el español oral:

Pr: vamos a ponernos serias voy a ponerme seria yo que
A: no no ↑
Pr: **se me está yendo [la pinza]**
A: [pero si yo] estoy seria hija mía
Pr: tú sí pero yo no / claro esto no puede ser tengo que ponerme seria
(E 16, l. 163-167)

lo más mínimo (locución adverbial)
'en absoluto' (DFEA)
El efecto exagerado de esta locución se debe a la cuantificación de un lexema no graduable dado que indica ya el extremo de una escala:

Pr: pero tan seria es la cosa que tu madre /// cree // que tú // no le quieres
A: sí
Pr: pues que una madre piense eso ↑
A: es duro
Pr: pues debe sentirse muy mal ¿no?
A: creo que sí (SONRIENDO)
Pr: Antonia tú lo dices como con una sonrisa en la boca / como si esto no te preocupara **lo más mínimo**
A: no sí que me preocupa por eso he venido sino no hubiera venido ¿no?
(E 18, l. 87-94)

---

82 Tiene una variante: *írsele la olla [a uno]*.

Obsérvese la intención de la presentadora de destacar la reacción de su invitada, que considera inadecuada, con el objetivo de culpabilizarla.

mandar [a alguien] a paseo (locución verbal coloquial)
'despedir o rechazar con desprecio o enojo a una persona o cosa' (DFEA)
El valor expresivo de esta unidad se debe a su sentido figurado: efectivamente, no se le pide al interlocutor que vaya a dar una vuelta sino que denota rechazo. Existen otras variantes de esta expresión como *mandar a freír espárragos, al demonio* o, más vulgares, *mandar a la mierda, al carajo*, etc. Con todas ellas se pretende mantener alejada el mayor tiempo posible (y quizás ocupada en una tarea inútil o desagradable) a la persona en cuestión:

Pr: ¿cómo reacciona Ginet?
P: pues imagínate
Pr: no no yo no me imagino [dímelo]
P: [no quiere] saber nada de mí
Pr: ¿te lo dijo?
P: sí directamente
Pr: ***Paco vete a paseo***
P: sí / ¿qué haces con Almudena?
(E 7, l. 175-182)

menos mal (fórmula oracional)
'se usa para ponderar algo que hace que las cosas sean mejores de lo que parecen o de lo que se teme [...]. A veces se usa como oración independiente' (DFEA)
Efectivamente, en nuestro corpus esta unidad fraseológica funciona como un enunciado independiente y le sirve a Patricia para expresar un sentimiento de alivio ante la respuesta de su invitado:

Pr: pero ¿tú estás enamorado de ella?
A: sí sí
Pr: **menos mal**
(E 6, l. 202-204)

mentir como un bellaco (locución verbal lit.)
'mentir mucho y descaradamente' (DFEA)

Pr: o sea **tú mientes como un bellaco** como se dice / en internet
(E 7, l. 102)

Aquí, la presentadora califica a su interlocutor de manera despectiva, lo que refleja su propia percepción negativa de este último o de sus acciones. No obstante, la connotación irónica de la expresión (siendo *bellaco* 'persona que engaña o estafa' una palabra anticuada y literaria, según el DEA) presta a la frase un valor humorístico y reduce su agresividad.

meter la pata (locución verbal)
'actuar de manera inoportuna o inconveniente' (DFEA)

Pr: bien // ¿cuánto tiempo // llevas con tu novia?
R: diez años
Pr: ¿llevas o llevabas?
Pr: llevaba
Pr: ¡ay [dios mío]!=
R: [diez años]
Pr: =Raúl / que **has metido la pata** ¿no?
R: unas cuantas veces
Pr: y todo esto empieza el día que te enteras que vas a ser padre /// ¿qué pasó?
R: ¡jo! se me vino muy / grande // ser padre
Pr: [y dijiste]=
R: [empecé a **meter la pata**]
Pr: =*voy a hacer todo lo contrario de lo que debería hacer*
R: sí
Pr: empezaste a salir
R: a salir de fiesta con los amigos dejarla sola // y a pasar de ella
(E 13, l. 91-106)

Hemos registrado en esta misma entrevista la expresión sinónima *meter la gamba*, del it. *gamba* 'pierna':

Pr: durante tus salidas ¿qué pasaba? // ¿qué hacías?
R: pues nada queee me enrollaba con una chica o / que **metía la gamba** [(( ))]
(E 13, l. 117-118)

nada menos (locución adverbial)
Pondera la importancia de lo que se expresa (DFEA)

Pr: [...] en un ratito volvemos a hablar con alguien que se va a llevar // este regalo de cumpleaños de Antena 3 quince años **nada menos** [...]
(E 11, l. 46-47)

no hay mal que cien años dure ni cuerpo que lo aguante (refrán)
'las cosas humanas son perecederas, por lo que tanto las buenas como las malas no duran siempre. Suele emplearse [...] para consolar al que sufre y dar ánimos en momentos de contrariedad, dando a entender que todo acaba por arreglarse' (AKAL).[83]

Pr: venga tranquilo hombre (PATRICIA SE ACERCA A CARLOS) que / que **no hay mal que cien años dure** ¿no? (2") (PATRICIA SE SIENTA AL LADO DE CARLOS) que todo tiene arreglo (1") o ¿no? (3") ¿mmm?
C: (2") (ASIENTE)
(E 12, l. 119-122)

Obsérvese que aquí aparece verbalizada solo la primera parte del refrán, quedando sobreentendido el resto. La competencia cultural de quienes la escuchan permite reconocer la fórmula originaria y comprender su sentido. Con esta expresión Patricia intenta animar a su interlocutor deprimido por su situación económica que igualmente afecta a su relación de pareja.

pasarse [alguien] de rosca (locución verbal coloquial)
'ir [alguien], en sus actos o palabras, más allá de lo discreto o razonable' (DFEA)

Pr: perooo ¿porque **se pasaba de rosca** cuando salía?
D: pues sí
(E 13, l. 50-51)

por los suelos (locución adverbial)
'en situación muy baja' referido especialmente al ánimo (DFEA)

Pr: es que tú tienes la autoestima **por los suelos** Carlos (3") ¿cómo podemos ayudarte Carlos? ¿qué necesitas? ¿un trabajo? (1") un trabajo que

[83] El diccionario AKAL así como el Centro Virtual Cervantes registran distintas variantes y sinónimos de este proverbio:
http://cvc.cervantes.es/lengua/refranero/ficha.aspx?Par=59186&Lng=0

te permita sacar a tu familia adelante (1") es que yo quiero echarte un cable si es posible (2") eso crees que podría /// la economía es lo que está matándoos a vosotros ¿no? eh los problemas económicos / es la raíz de todos vuestros problemas
(E 12, l. 167-170)

Pr: pues díselo porqueee Carlos [tiene la autoestima **por los suelos**]
(E 12, l. 189)

La unidad fraseológica *por los suelos* traduce la percepción que tiene Patricia del estado de ánimo de su invitado. De este modo, la presentadora apela a los sentimientos de compasión del público para que este se anime a echar una mano al informante y a su familia (al final de la entrevista, Patricia pide que los telespectadores que tengan recursos económicos suficientes ayuden a esta pareja).

por poco + verbo en presente de indicativo (locución adverbial)
DFEA registra esta locución con el significado de 'estar (en pretérito simple) a punto de + infinitivo'. No obstante, como se puede apreciar en el ejemplo que presentamos a continuación, en nuestro corpus *por poco* adquiere un matiz semántico de 'casi' y permite intensificar la enunciación anterior, también enfática:

Pr: y tu novio ¿cómo reaccionó? // ¿el padre?
D: tiene tenía temporadas buenas y otras malas
Pr: o sea que le dijiste *vamos a ser padres* y se asustó
[...]
Pr: porque ¿durante cuánto tiempo duró esto de salir y salir?
D: pues // casi tres años
Pr: pues sí que le dio por salir eh
D: (RÍE)
Pr: vamos que el niño **por poco** hace la mili
D: (RÍE) sí
(E 13, l. 20-22 y 38-43)

Como decíamos, la locución *por poco* sirve para enfatizar el tiempo interminable durante el que la pareja de D dejó de tratar a su familia.

remover / mover (el) cielo y (la) tierra (locución verbal)
'afanarse mucho y en muchos sitios por conseguir una cosa' (DFEA)

> Pr: en muchas ocasiones looosss padres adoptivos / tienen cierto miedo a que los hijos /// busquen a su familia biológica sin embargo // nuestra próxima invitada está dispuesta a **remover cielo y tierra** con tal de encontrarlos / un aplauso para Pepa
> (E 1, l. 1-3)

Es de subrayar que estamos al comienzo de una entrevista, en la presentación del invitado; por tanto, es necesario un lenguaje llamativo para anunciar un acontecimiento fuera de lo común.

ser la pera (locución verbal coloquial)
'ser una cosa exagerada o extraordinaria' (DFEA)

> Pr: ¿o sea que el primer beso fue en el cine?
> J: exactamente
> Pr: ¡jo! a la antigua usanza ¿no? ¡qué bien! /// Jaime /// y a partir de ese momento ya la cosa se puede decir que ha sido oficial / va en serio
> J: ya después de ese día nos pusimos más oficial el domingo fue más oficial /// nos fue↑
> Pr: (RISAS) está muy bien hay que hacer las cosas / oficiales
> J: hombre sino / no se hace
> Pr: claro que sí
> J: yo es que / estoy muy enamorado de ella [es verdad]
> Pr: [ya el domingo] aquello **fue la pera**
> (E 17, l. 80-89)

quemar el último cartucho (locución verbal)
'utilizar el último recurso' o 'la última posibilidad' (DFEA)

> Pr: fíjense desde que llegó a nuestro país el matrimonio de nuestra próxima invitada // ha empezado a hacer aguas hoy viene dispuesta a **quemar prácticamente el último cartucho** / para salvar esa relación un aplauso para Lorena
> (E 12, l. 1-3)

Con esta secuencia inicial Patricia procura atraer el interés del público puesto que las unidades fraseológicas *–hacer aguas* y *quemar el último cartucho–* sugieren que la pareja sufre muchas dificultades lo cual, como sabemos, constituye uno de los atractivos de estos formatos.

tener fichado [a alguien o algo] (locución verbal)
'tener prevención o desconfianza [hacia ellos]' (DFEA)
No obstante, en nuestro corpus esta locución se utiliza con un significado distinto al registrado en el DFEA. Veamos el ejemplo:

> Pr: ¿qué quieres decirle?
> A: yo le quiero decirle Daniel *yo te quiero muncho pero tienes que ser más detallista y valorarme como mujer // si tú / no cambia(s) /// y no me valoras como mujer (1") me busco otro*
> Pr: así de claro eh ¿**tienes alguno fichado** ya?
> A: mira ¡tengo un legionario↑! ¡ah! me tienes que dejar saludarlo
> (E 16, l. 214-218

Aquí, *tener fichado [a alguien]* significa 'fijarse, reparar en una persona'. Patricia está interesada en saber si la entrevistada ya tiene un pretendiente en caso de que dejase a su novio actual, a lo que la informante reacciona con humor.

tira y afloja (locución nominal coloquial)
'rigor y condescendencia alternados' (DFEA)

> Pr: ¡ah!↓ // bueno /// bueno cuéntame // ¿cómo es la relación que tienes tú con tu yerno?
> MC: pues muy bien
> Pr: os lleváis bien
> MC: me llevo muy bien con él
> Pr: y ¿con tu hija?
> MC: también // a veces /// **tira y afloja** pero bien
> Pr: **tira y afloja** (1") ¿con quién te llevas mejor con tu yerno o con tu hija?
> MC: los dos iguales
> (E 18, l. 137-144)

Respecto de la relación con su hija, la invitada aclara que hay momentos buenos y otros malos –de *tira y afloja*– pero que en general es buena.

tomar el pelo [a alguien] (locución verbal)
'burlarse [de él]' (DFEA)

> Pr: oye esto que dices es un poco fuerte ¿no?

P: pero es así normalmente juego y diversión (1") hasta que ha llegado / una persona que no es un juego
Pr: o sea que **has estado tomando el pelo** a un montón de mujeres↑
P: sí
Pr: hasta que /// te has encontrado con una mujer que ha dicho *a mí* ***no me tomas el pelo***↓
P: no no no (1") que me ha entraooo bastante fuerte y ya no es un juego
(E 7, l. 86-92)

A: [me lo] **me toman el pelo**
(E 11, l. 310)

verle las orejas al lobo (locución verbal coloquial)
'darse cuenta de la inminencia de un mal' (DFEA)
Lo que se dice en el fragmento que reproducimos a continuación es que el comportamiento del hablante ha sido tan irrespetuoso hacia su familia que su pareja ha decido separarse de él.

Pr: oye Raúl (3") no solamente ahí has sido infiel tampoco te has portado bien con ella en ningún sentido /// ¿cómo era tu actitud con ella?
R: pues pasiva pasaba de ella / o sea la dejaba sola ↑ yo me iba con los amigos ↑ tenía a ella y al niño pa'llá pa'cá // pasaba totalmente
Pr: pasabas
R: ts (ASIENTE)
Pr: hasta que / **le has visto las orejas al lobo**
R: pero bien
(E 13, l. 136-143)

Este repaso de los diferentes recursos expresivos del ámbito léxico nos permite afirmar que, para la presentadora de *DP,* la expresividad es una estrategia para llamar la atención sobre el mensaje o una parte del mismo, provocar así determinadas emociones en los oyentes (invitados y televidentes) y con ello aumentar el atractivo del programa. Hemos podido observar que Patricia se refiere a sus propios sentimientos en contadas ocasiones y cuando lo hace, se trata de sentimientos más bien fingidos con vistas a influenciar la interpretación de la audiencia, es decir, como estrategia pragmática. Por el contrario, los invitados suelen emplear los recursos expresivos de manera espontánea para manifestar sus emociones y sentimientos, destacar aquello que tiene importancia o como resultado de la acción estratégica de Patricia.

4.4.1.4. Acumulación de recursos léxicos con efecto expresivo
En los ejemplos que siguen, la expresividad se obtiene mediante la acumulación de secuencias semánticamente afines; en muchos casos se trata de repeticiones o de reformulaciones, en otros de una enumeración de lexemas situados en el mismo campo semántico (por ejemplo, *engañada y estafada; guapo // atractivo // ehm cariñoso)*]:

Pr: ¿[o sea] no sabes realmente cuántos hermanos tienes?
MC: no /// yo me he criado sola **sin padre sin madre sin hermanos**
[...]
MC: [yo] me he criado sola [prácticamente]
Pr: [lo sé]
MC: **sin padre sin madre sin cariño de nadie**
(E 3, l. 157-158 y 248-250)

J: dímelo / a ver si me lo creo
Pr: mira esa pantalla
(EN LA PANTALLA APARECE LA NOVIA DE JOSE –VILMA– HACIENDO LAS MALETAS) V: Jose /// me siento **muy engañada y estafada** por ti /// **yo lo dejé todo / todo dejé mi casa a mis hijos** // y tú no me has cumplido /// **ya estoy harta** / de que me sigas mintiendo /// y que me digas /// puras falsedades (1") y más encima / me dices que no tengo trabajo / me lo echas en cara // sabiendo que yo todos los días / o parte / de la semana / salgo a la buscando trabajo y no lo puedo conseguir // pues lo siento mucho // con el dolor de mi corazón /// **aquí / están todos mis sueños / mis ilusiones** /// y me voy
J: y ¿dónde va?
(PÚBLICO RISAS)
Pr: Jose // vamos a ver // antes de llegar a dónde va /// vamos a a ir / un poquito / por partes // ha dicho muchas cosas / **se siente estafada se siente engañada /// lo dejó todo por ti** / ¿qué ha pasado? / ¿por qué se siente así?
(E 8, l. 270-284)

Pr: Vilma vamos a ver /// como yo lo veo según lo que me estás contando // t**e ha echado varias veces de casa / porque eres muy celosa** y me imagino que discutís mucho por esto=
V: sí
Pr: =**que tu pareja te eche de casa eh me parece a mí / bastante // fuerte quiere decir que la relación no va bien y te echa en cara que no trabajas /// tampoco parece allí que os entendéis /// no quiere casarse contigo // y a PESAR de todo eso / tú sigues empeñada en casarte con ese hombre /// y renunciar a muchas cosas importantes en**

tu vida↓ (1") yo no lo acabo de entender (2") tú (1") ¿lo entiendes /// lo que te pasa [para actuar así]?
(E 8, l. 156-163)

P: yo la engañé / pero ella sabe / tú sabes que desde el principio que yo con Almudena no quiero nada // ni nunca voy a querer nada // es una chica tan molesta // que (( )) encima y a mí me llenaste desde el principio // y te lo dije en el chat y te lo digo en persona / en un futuro tener una relación contigo si puede ser sino↑ (( )) saber /// **y sinceramente / sin engaños / sin mentiras / y sin nada** /// yooo he creído que estar chateando contigo ehm todo este tiempo pero / yo pienso que no / por por culpa de Almudena / ¿sabes? /// y sa↑§
(E 7, l. 367-372)

Pr: tú en marzo / haces las maletas esto fue en enero del año pasado en marzo / haces las maletas /// y yo quiero que me expliques Vilma **¿cómo una mujer / de 46 años // con dos hijos // que tiene su vida // dos hijos pequeños cuatro hijos // dos hijos pequeños a su cargo // que vive en Chile tienen allí toda su vida /// viene a España a casarse /// con un desconocido**? (1") explícamelo / para que yo lo entienda (2") **a un hombre al que no conocías**
(E 8, l. 24-28)

Pr: Vilma cualq- quiero decir que a todo el mundo le puede sorprender tu reacción / es una reacción // ehm muy apasionada es un poco ehm *me voy / me voy a a vivir una aventura porque no sé muy bien lo que me voy a encontrar* // llegas a España (1") ¿cómo fue ese encuentro con ese desconocido? ¿tu primer encuentro?
V: **maravilloso**
Pr: explícamelo
V: **maravilloso** porque /// lo encontré **guapo // atractivo // ehm cariñoso** // me estaba esperando /// porque sé de muchos casos que vienen / y no no están en el aeropuerto
(E 8, l. 67-74)

4.4.1.5. Prefijación y sufijación

- Prefijación

Respecto de los prefijos, solo hemos hallado uno, en tres ocasiones; se trata del prefijo intensificador *super-* que en la lengua coloquial denota exceso o intensidad y frecuentemente se usa con intención expresiva, con la idea de 'sumamente, extraordinariamente' (DEA):

Pr: [tú] ¿qué qué viste en Daniel / qué es lo que te enamoró de él?
A: pues que me enamoró su físico su persona la la buena persona que es ↑ y todo eso ///ehm pero una cosa e(s) que tú lo veas ahora mismo lo estoy viendo y es que estoy **superenamorada** de él
Pr: ¡¿estás **superenamorada** de él?!
A: sí // pero luego // que el campo que si la motosierra que si esto que si lo otro↑§
(E 16, l. 84-88)

Pr: cuéntame // ¿cómo estás?
L: eh muy bien estupendamente
Pr: ¿contenta?
L: **supercontenta**
(E 11, l. 13-16)

C: ella se tiene que apoyar en mí
Pr: bueno pues los dos el uno en el otro
C: soy yo el pilar ahí pero ¡vaya pilar!
Pr: pero apoyaros el uno en el otro ¿no? (( )) estás un poco yo soy el **superhombre** pues no ¿no?
C: no
(E 12, l. 214-218)

- *Sufijación*

-ito

Con respecto al sufijo diminutivo *-ito,* es abundante su uso por parte de los participantes en *DP*. Varios estudios (Alonso 1954, Lázaro Mora 1999, Martín Zorraquino 2012, entre otros) han demostrado que los diminutivos se emplean no tanto por su capacidad de aminorar el tamaño sino más bien por sus posibilidades expresivas, es decir, apreciativas: «hay que subrayar que el valor significativo más frecuente de los diminutivos no se refiere esencialmente a la pequeñez o disminución de tamaño de las cosas, sino a la afectividad o a la emoción con que las percibimos» (Martín Zorraquino 2012: 125). Ya Alonso (1954) subrayaba como esencial el valor afectivo y subjetivo del diminutivo, de mayor importancia que el denotativo de empequeñecimiento.

Para los autores como Alonso (1954) o Martín Zorraquino (2012), los diminutivos –huellas de la apreciación afectiva del mundo del hablante– se prestan particularmente bien a reforzar la imagen positiva del interlocutor para compensar cualquier acto amenazador

contra su imagen. Y es la tendencia que observamos también en nuestros datos donde la mayoría de las ocurrencias registradas tienen como objetivo minimizar el carácter amenazante de un acto verbal. En muchos casos, los hablantes se sirven del diminutivo *-ito* como de un atenuante sea de una afirmación sea de una orden:

> A: [lo que pasa] es que son muchos golpes y la vida te hace hacer // un un **poquito** más arisca un **poquito** dura
> (E 11, l. 292-293)

> Pr: bueno Carlos un **poquito** de optimismo tienes que tener también no te angusties hombre (2") bueno (1") tú crees / que lo mejor / para Lorena es no estar contigo // pero ella // no piensa así Carlos
> C: ya / yo lo sé
> (E 12, l. 175-177)

Como se puede ver, los hablantes intentan suavizar sus enunciados, que pueden resultar descorteses, y así mantener su propia imagen pública.

El diminutivo *-ito* puede contrarrestar el efecto negativo de una palabra como, por ejemplo, *burrada*:

> Pr: bueno vamos a ir por partes hace dos años conoces a [Ginet]=
> P: [sí]
> Pr: =a través de chat y empiezas como siempre / con esta línea tuya de mentiras me imagino↑
> P: (ASIENTE)
> Pr: y diciendo estas burradas de *cásate conmigo* en cuantooo os conocéis
> P: sí pero [bueno burra]
> Pr: [aunque] no lo sientas=
> P: [bueno burra bueno burra]
> Pr: = [quiero decir] sin sentirlo
> P: sí bo burradas ehm / en plaaan↑/ burradas / pero en plan cariñoso
> Pr: bueno (RIÉNDOSE) bueno el cariño me río del cariño /// **BURRADITA** vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?
> P: sí
> (E 7, l. 118-130)

Obsérvese también que la palabra despectiva está marcada prosódicamente, lo cual añade más expresividad al diminutivo.

A primera vista, atribuir *burradas* a su interlocutor constituye una agresión; pero visto de cerca, una ofensa en un ambiente de cierta cordialidad o solidaridad también puede subrayar la confianza que se tienen los conversadores. En el caso presente, efectivamente, hay una especie de juego entre ellos, una negociación sobre la provocación de Patricia y el rechazo de P que desemboca en la forma atenuada *burradita*, que parece convenir a ambos. Por otro lado, el sufijo diminutivo *-ito*, junto con el valor apreciativo, tiene la capacidad de marcar la ironía. En el caso del pasaje antes reproducido, *burradita* se podría interpretar, pues, en este sentido: mediante la risa y el marcador *bueno*, la presentadora demuestra claramente su desacuerdo con su interlocutor y utiliza el diminutivo con intención irónica antes de cortar abruptamente con el tema y pasar a otro.

En otras ocasiones, el sufijo diminutivo denota efectivamente valores apreciativos o afectivo-emotivos, mediante los cuales el hablante demuestra una actitud particular ante lo que dice o ante su interlocutor:

Pr: =es que / tú empiezas a trabajar muy **jovencito**
M: sí
(E 14, l. 91-92)

Pr: Mari (1") era una niña cuando le viste por última vez
Pa: pues tendría unooos / cuatro **añitos**
(E 3, l. 91-92)

Pr: trabajaba por la noche // es decir que durante un tiempo no os veíais / prácticamente
JM: el **ratito** deee media hora
(E 4, l. 56-57)

Pr: [digamos] tú quieres ir **suavecito** por la vida /// **tranquilito** // sin prisas
JJ: yo de momento como estoy estoy bien / ya o sea a ver // yo estooy // voy a verla voy a ver a los niños y todo pero claro§
(E 2, l. 215-217)

-illo

En cuanto a otros sufijos diminutivos, solo hemos registrado algunos casos de *-illo*, con función apreciativa:

Pr: o sea que estás ehm bien **intrigadilla** bien así como nerviosa pero bien
(E 7, l. 258)

R: [y él] también se relajaba un **poquillo** porque sentía pena también de su mujer y de sus hijos y
(E 9, l. 117)

-ísimo

Los sufijos aumentativos también sirven para incrementar la expresividad de un vocablo. Es muy frecuente el uso del sufijo superlativo *-ísimo* para denotar la apreciación personal de lo dicho o del interlocutor; añade énfasis e intensidad expresiva a las palabras sufijadas, razón por la que los hablantes recurren a él cuando quieren incidir con algún ardor en una característica positiva o negativa de alguien o algo:

R: ya la verdad es **dificilísimo**
(E 9, l. 104)

Pr: o sea que te has dado cuenta cuando has perdido a Desiré lo mucho que vale
R: pero **muchísimo**
(E 13, l. 170-171)

Pr: Osvaldo Sindi estáis pasando un momento **durísimo** // ¿verdad?
O: así es
(E 15, l. 7-8)

Pr: perooo ¿te llamaban a las dos de la mañana?
R: no pero muchas veces sí llegaba a esa hora
Pr: o sea terminabas **tardísimo** de trabajar §
(E 5, l. 91-93)

Pr: Vilma ¿por qué te quieres casar con un hombre / que te ha dejado claro / **clarísimo** / que no se quiere casar contigo?
(E 8, l. 113-114)

Pr: a ti te gustaría tener otra relación / más cálida // [más de hermanos]
Pa: [hombre] por supuesto
Pr: me ha dicho María que para ti conoc- conocer porque casi es conocer a tu hermana Mari // sería **importantísimo**

Pa: (ASIENTE LLORANDO)
(E 3, l. 116-120)

-azo

En el único caso de *-azo* que hemos registrado, este cumple su función original, a saber, aumenta el tamaño o la calidad del significante:

Pr: así que vamos a conocer // a mi tocayo / a Patricio /// nuestro próximo invitado es un gran aficionado al fútbol /// yo creo que esta tarde va a recibir un **golazo** /// un aplauso para Patricio
(E 3, l. 72-73)

Como se puede apreciar, esta secuencia forma parte de la presentación de un invitado y, evidentemente, la presentadora está interesada en cautivar a los espectadores; por ello, emplea recursos expresivos para atraer la atención de los mismos. El valor expresivo de *golazo* se genera a partir de la transposición del sentido original al de 'gol impresionante'.

4.4.2. Recursos morfosintácticos de la expresividad

4.4.2.1. Orden de los constituyentes

Una de las características del español coloquial es que los hablantes ordenan los constituyentes de sus enunciados conforme a sus deseos e intenciones expresivos, de la manera que les parece más adecuada a sus propósitos comunicativos; es lo que se suele denominar *orden pragmático*. Al elegir un determinado esquema constructivo, esto es, al disponer los elementos del enunciado de un cierto modo, el emisor comunica no solo el significado sino, y sobre todo, un estado de las cosas tal como él lo percibe y así quiere que sea contemplado también por su interlocutor.

Ahora bien, a nuestro juicio, aunque es cierto que el orden pragmático es un mecanismo de realce o de intensificación, no constituye por ello automáticamente un recurso expresivo que denote las emociones de los hablantes y provoque una determinada reacción en el oyente. Pensamos que para ello es necesario que se combine con otros recursos expresivos como una entonación marcada, un léxico connotado, una intención particular del hablante de defenderse y así persuadir al otro, etc.

Llegados a este punto conviene detenernos brevemente en el mecanismo que consiste en destacar explícitamente una parte o un miembro del enunciado que constituye la información sobre la que se desea llamar la atención del interlocutor: la *focalización*. La unidad puesta de relieve *–el foco–* está relacionada con la estructura informativa de la oración y, asimismo, permite al hablante, según sus intenciones o necesidades comunicativas, dar énfasis a un elemento del discurso (por ejemplo, para expresar sorpresa, rectificar, presentar una información nueva y desconocida por el oyente, insistir en algún asunto, etc.). Diversos mecanismos permiten *focalizar* un constituyente del enunciado: el realce prosódico del elemento que interesa destacar, un determinado orden de los constituyentes, el empleo de estructuras sintácticas particulares como, por ejemplo, las perífrasis de relativo (también conocidas bajo la denominación de *construcciones hendidas*) o el uso de los llamados *adverbios de foco* (*también, hasta, incluso, aun*, etc.). Así, la focalización muestra que el orden de los elementos de los enunciados en español oral está en buena medida controlado por factores semántico-pragmáticos y no solo por las funciones gramaticales de los constituyentes:

Pr: te gustó nada más [verle]
PI: [sí] sí sí
Pr: **mucho te gustó** porque /// pronto te fuiste a vivir con él
PI: sí
(E 6, l. 19-22)

Pr: muy buenas tardes a todos bienvenidos son las siete y veinte una hora menos en Canarias // cuando las relaciones dentro de una pareja / no van bien cuando las cosas se tuercen // muchas veces se busca la culpa / en personas o cosas que **NADA tienen que ver** con la propia pareja ↓ // y es que // a veces / es difícil reconocer // ser culpable de la falta de amor / o de la falta de desamor ///
(E 4, l. 1-4)

Pr: Vilma de todos modos habéis tenido problemas de convivencia porque él te ha ECHADO de casa varias veces // ¿por qué?
V: porque soy celosa (1") le he sacado a todas las chicas que tenía en el messenger (1") y /// me molesta mucho cuando le llaman por teléfono /// y más encima cuando rebaja / el volumen y yo no puedo escuchar // entonces pienso que **ALGO hay** // detrás de eso /// porque él me presenta

en algunas partes como como su novia // en otras como su amiga // y otras personas ni saben que yo existo que estoy con él
(E 8, l. 106-112)

Adviértase, en los dos últimos ejemplos, cómo la combinación del orden de constituyentes con la entonación enfática –«que *nada* tienen que ver con» en vez del orden no marcado «que *no* tienen *nada* que ver con»; «que *algo* hay» en lugar de «hay *algo*»– crea el efecto expresivo. A este propósito, advierte Narbona (1989: 189, 1998: 214-215) en numerosas ocasiones que determinados recursos prosódicos han de ser estudiados conjuntamente con los sintácticos, ya que en ellos puede residir gran parte del contenido informativo o de la concreta orientación del mismo.

La focalización permite también defender o expresar una opinión diferente de lo que se ha dicho o insinuado en la intervención precedente, siempre con una intención ponderativa:

Pr: pero / ¿vas a volver a dejar a escapar a Desiré?
R: no no no no no ts ts
Pr: se te pasará el susto yyy
R: **todo el tiempo que he perdido / lo voy a recuperar** / no la he sacado al cine en diez años que llevo casi dos veces es contar no ha ido ni a la discoteca o sea he pasado de ella claramente // **y todo el tiempo perdido pues lo quiero ahora // recuperar**
(E 13, l. 164-169)

Pr: bueno // bueno Isabel has recibido un mensaje / que a mí me ha dejado /// intrigada /// un mensaje bonito
I: a ver si son mis hijos
Pr: ¡hombre! **tus hijos** / no creo / que te digan / *tus caricias / hacen / que mi cuerpo / se estremezca*↑ (CON TONO BURLÓN)
I: (RISAS) bueno eso no /// mas yo estaba esperando a eso que fueran mis hijos ↑
(E 17, l. 219-224)

Como hemos dicho antes, uno de los procedimientos para poner de relieve un elemento del mensaje es la *perífrasis de relativo*. El hablante tiene la posibilidad de ordenar los constituyentes del enunciado para aportar un significado específico: énfasis, relevancia informativa, etc., con el objetivo de provocar determinadas reacciones en el receptor (precisión, rectificación, réplica, etc.). Estas estructuras se

caracterizan por la presencia del verbo copulativo *ser* y dos otros miembros, una proposición de relativo y la unidad que recibe el foco de atención (o unidad focalizada). Las opciones que ofrecen las construcciones perifrásticas de relativo (también denominadas *oraciones hendidas*) respecto del orden de sus elementos pueden ser varias:

1. hendida: *es una tragedia lo que están viviendo nuestros próximos invitados* (la unidad focalizada se sitúa inmediatamente después del verbo ser);
2. seudo hendida: *lo que están viviendo nuestros próximos invitados es una tragedia* (la unidad focalizada aparece al final);
3. seudo hendida inversa: *una tragedia es lo que están viviendo nuestros próximos invitados* (la unidad focalizada encabeza el enunciado).

Veamos los casos en los que se da una focalización mediante una construcción perifrástica de relativo registrados en nuestro corpus:

> Pr: **una tragedia** es lo que están viviendo nuestros próximos invitados / de los que ustedes ya han oído hablar porque hoy mismo // aparecía en la prensa // han perdido a dos miembros de su familia // y ahora su única esperanza / es enterrarlos en su país / un aplauso para Osvaldo y Sindi
> (E 15, l. 1-3)

> Pr: bueno vamos a ver /// **engañada y estafada / por su pareja** es así como se siente nuestra próxima invitada // que ha visto cómo su sueño de amor se ha convertido // pues casi diría yo en una pesadilla / un aplauso para Vilma
> (E 8, l. 1-3)

> Pr: [...] // **un abrazo eso es lo que espera nuestra próxima invitada** de su visita a este programa /// yo no sé si va a conseguir que sea así o incluso vamos a llegar a sorprenderle / un aplauso para Mari Carmen
> (E 18, l. 123-125)

Todos estos pasajes corresponden a las secuencias de apertura de las entrevistas. Las perífrasis de relativo sirven para destacar una determinada información y conseguir así el máximo impacto en los oyentes. Obsérvese también que el léxico utilizado es conmovedor: *tragedia,* que denota las consecuencias funestas de un acontecimiento vivido por los invitados, y los adjetivos valorativos *engañada* y *estafada,* que indican que la informante ha sido manipulada por una per-

sona muy cercana –su novio–, o *abrazo,* que se refiere directamente al ámbito afectivo. Obsérvese igualmente la presencia de otros elementos léxicos llamativos que también contribuyen a la expresividad de estos fragmentos, como *su única esperanza*, *su sueño de amor* y *pesadilla.*

Véase otra muestra de una oración seudo hendida inversa:

> Pr: es que tú tienes la autoestima por los suelos Carlos (3") ¿cómo podemos ayudarte Carlos? ¿qué necesitas? ¿un trabajo? (1") un trabajo que te permita sacar a tu familia adelante (1") es que yo quiero echarte un cable si es posible (2") eso crees que podría /// **la economía es lo que está matándoos a vosotros** ¿no? eh los problemas económicos / es la raíz de todos vuestros problemas
> C: sí
> (E 12, l. 167-171)

Consideramos que todos los ejemplos de las construcciones perifrásticas (que acabamos de presentar) tienen características semánticas especiales y crean un efecto expresivo en el diálogo. No obstante, cabe precisar que existen otras, perfectamente neutras.

Asimismo, se emplean para la expresión del grado superlativo las estructuras consecutivas *tan(to) ... que* al comienzo del enunciado. En estas se advierte el efecto generado por una situación o cualidad que alcanzan un grado determinado. Las consecutivas que indican intensidad, además de expresar el resultado de una acción, cualidad, hecho, etc., ponderan esa acción, cualidad, etc., y cuanto mayores son las consecuencias, mayor realce cobran la acción, la cualidad, etc.:

> Pr: no te estás portando muy bien
> A: no (RISAS)
> Pr: pero **tan seria es la cosa que tu madre /// cree** // que tú // no le quieres
> A: sí
> Pr: pues que una madre piense eso ↑
> (E 18, l. 85-89)

Todos los pasajes que hemos recogido en nuestro corpus prueban que en una interacción oral no planeada, los hablantes enuncian con frecuencia la idea principal y solo después se ocupan de la construcción sintáctica de la frase.

4.4.2.2. Comparaciones

La comparación superlativa denota el grado más alto en una escala de valores, estableciendo una relación valorativa entre diferentes objetos con respecto a sus cualidades, lo que hace que una enunciación tenga mayor efecto expresivo.

Así, la estructura artículo + *más* + adjetivo (*de* o *que*), una fórmula propia del superlativo, sitúa el elemento al que se refiere en el extremo de una escala, presuponiendo una serie de valores situados por debajo:

> Pr: ¿cómo se siente él?
> L: pues se siente muy mal // de momento dice (1") en lo que estamos pasando ahora pues **es lo más / duro que nos ha tocado vivir hasta este momento**
> (E 12, l. 29-31)

> Pr: Carlos pero no no te puedes hacer no te puedes culpabilizar por eso ↑ /// tú estás haciendo todo lo que puedes todo lo que está en tu mano (1") estás emp- poniendo todo tu tu esfuerzo en ello ¿no? no te sientas mal /// porque si fuera que no estás haciendo nada (1") pero lo estás haciendo // **lo mejor que puedes** // no es fácil ¿no?
> (E 12, l. 202-205)

> Pr: [has] conocido a un señor a un chico a un hombre
> I: a un chico
> Pr: y esto te ha dado alegría eh
> I: bueno **la may- la mayor maleg- agre- la alegría más grande de la vida**
> (E 17, l. 158-161)

Hemos documentado numerosas ocurrencias de *único,* adjetivo cuyo contenido produce estructuras superlativas que orientan la interpretación hacia la unicidad y singularidad del referente:

> Pr: oye pero creo además que vosotros incluso habéis decidido dejar España
> S: sí / a nosot- a nosotros no nos importa /// ya nos vamos por allá nos buscaremos la vida allá pues **lo único** que queremos es llevarlos
> (E 15, l. 131-133)

R: sí /// pero vamos que yo el **único** remordimiento que tengo es el haber hecho sufrido o sea el haber hecho sufrir a los / que tengo alrededor a los que tengo a mi marido↑// a mi madre a mi [familia]
(E 9, l. 181-182)

E: no es que iba en serio ehm /// poco a pocooo / su cariñoo se fue transformando en // en enamorarme↑
Pr: hmm
E: y conocí con él / el amor de verdad /// porque me apoyaba / estaba allí yo estaba en un mal momento /// y ese apoyo- el **único** apoyo que tenía ha sido de él
(E 2, l. 70-74)

Asimismo las estructuras comparativas correlativas –*cuanto* + *más/menos* o *mayor/menor* + adjetivo o sustantivo; *más/menos* o *mayor/menor* + adjetivo o sustantivo– pueden participar en la expresividad del enunciado. En estas se advierte un equilibrio entre el efecto y la situación o cualidad que lo genera y que alcanza un grado determinado: la causa es directamente proporcional a la consecuencia:

Pr: y esos // **problemas económicos cuanto mayores eran mayor era vuestra crisis** [**de**]=
L: [de mayor sí]
Pr: = [**de pareja**]
L: sí / mayor
(E 12, l. 25-28)

Muy llamativas son las expresiones hiperbólicas. Frecuentemente, las hipérboles basadas en estructuras comparativas utilizan cuantificadores universales como *nunca* o *nadie* con valor absoluto para expresar el grado o alcance máximos de determinadas cualidades o estados:

Pr: [pero Antonio] si está en manos de profesionales tu madre no está sola
A: yooo // **de mi madre sé más que nadie** // o sea
Pr: eso nooo §
A: § eso queda clarísimo §
Pr: § no tengo duda
(E 5, l. 272-276)

Las palabras del enunciador *yo de mi madre sé más que nadie* resultan poco verosímiles si se toma la frase al pie de la letra. La intención del emisor es dar a entender que sabe mucho sobre su madre pero, a fin de conseguir mayor efecto, sustituye la variante neutra por otra, más expresiva. Obsérvese igualmente que el orden de los constituyentes del enunciado refleja también una determinada actitud del hablante: pone en evidencia lo que considera importante, es decir, su madre. Lo mismo sucede en el siguiente pasaje:

> L: nada yo le quiero decir a él de que // pf aunque estemos pasando por esto ahora /// él siempre / siempre yo estaré a su lado / siempre / y
> Pr: pero díselo a él mírale
> C: (( )) yo no hace falta que me lo diga yo [lo sé]
> L: [nada] que él esto ahora entiende **mejor que nadie** qué yo siento por él
> Pr: pero él necesita **más que nunca** tu cariño tu apoyo pero creo y eh
> (E 12, l. 191-196)

A veces la asociación personal que un hablante realiza entre dos objetos puede resultar expresiva por su originalidad. Véase la graciosa queja de la informante siguiente:

> Pr: [Antooonia] pero si lo bonito es el detalle /// el día de los enamorados te viene con unas flores
> A: hija mía ¿unas flores↑? ¿con tres flores? (CONTANDO CON LOS DEDOS) ¿una dos y treees? (1") en este caso cuatro dos claveles rojos y dos blancos y una(s) flore(s) así [**que parecen espárragos**]
> (E 16, l. 195-197)

La invitada se está quejando del regalo de su compañero, a saber las flores que este le ha ofrecido, y las compara con unos espárragos para ponderar el valor del regalo, para ella ínfimo. Es evidente la actitud despectiva de la hablante hacia el obsequio.

4.4.2.3. Construcciones suspendidas

Los enunciados suspendidos también forman parte de los recursos expresivos. Estas construcciones se caracterizan por estar inacabadas desde el punto de vista sintáctico pero completas en cuanto a su comunicatividad dado que el oyente es capaz de inferir el sentido ayudándose de otros indicios (Seco 1973; Narbona 1986, 1989; Cano Aguilar, Morillo-Velarde Pérez y Narbona 1998; Briz 2001; Herrero

1996). Así Narbona (1989: 24) observa que tanto la situación y el contexto comunicativos, el hecho de que los conversadores compartan experiencias, saberes y presuposiciones como las diferentes posibilidades de ordenación o disposición de los elementos en la secuencia y los recursos prosódicos hacen innecesario verbalizar aquello que es fácilmente recuperable o interpretable por el oyente. Se trata de suspensiones deliberadas por parte del hablante lo que implica que estas estructuras, típicamente coloquiales, «han de verse completas en cuanto suspendidas» (Narbona 1986: 247-250). También Herrero (1996: 115) indica que los enunciados elípticos están motivados por «la intencionalidad expresiva del hablante».

Desde el punto de vista entonativo, estos enunciados se reconocen por presentar una inflexión ascendente y, en ocasiones, un alargamiento de la última sílaba lo que comunica al receptor la intencionalidad del emisor; dicho de otro modo, al elegir un esquema entonativo particular dentro de las posibilidades que tiene a su disposición, el hablante señala a su interlocutor que la suspensión no es accidental y que este último debe inferir el sentido del mensaje. Este carácter deliberado es lo que permite distinguir entre las construcciones suspendidas y las estructuras realmente inacabadas.

La función pragmática de los enunciados suspendidos es el refuerzo de la actitud, de los argumentos o conclusiones (Briz, 2001: 87) aunque también pueden cumplir una función atenuadora, según el contexto, dado que al evitar explicitar una conclusión, se elude la responsabilidad ante lo dicho. En nuestro corpus, generalmente se emplean para poner énfasis en lo que se dice y acentuar especialmente aquella parte del discurso que se da por aludida. Es decir, lo que se dice es siempre menos de lo que se quiere decir y de lo que se entiende: se trata de decir sin decir.

A continuación, presentamos algunos ejemplos de nuestro corpus:

Pr: ¿[tú has estado] en el cine con Esteban?
I: en el cine no
Pr: no
I: ¡ah! /// (RISAS) que sí que sí
Pr: ¡ah sí! /// ¡Dios mío! de verdad **me das cada susto Isabel↑**
I: los nervios hija
(E 17, l. 256-261)

Pr: ¿qué quieres decirle?
A: yo le quiero decirle Daniel *yo te quiero muncho pero tienes que ser más detallista y valorarme como mujer // si tú / no cambia(s) /// y no me valoras como mujer (1") me busco otro*
Pr: así de claro eh ¿tienes alguno fichado ya?
A: mira ¡**tengo un legionario**↑! ¡ah! me tienes que dejar saludarlo
Pr: ¿cómo vas a saludarle? primero vamos a ver qué dice Daniel / lo mismo te dice te quiere con locura
(E 16, l. 214-220)

Pr: pero tan seria es la cosa que tu madre /// cree // que tú // no le quieres
A: sí
Pr: **pues que una madre piense eso**↑
A: es duro
(E 18, l. 87-90)

Pr: Mari Carmen /// Antonia me ha dicho que has llegado a pensar que ella no te quería
MC: sí
Pr: sss- eso no está bien / ¿verdad? (1") **que una madre piense que su hija no le quiere** ↑ (2") pues a mí me ha dicho que está muy enmadrada /// que no puede estar sin ti
(E 18, l. 205-208)

Pr: [(( ))cla-rí-si-mo] yo creo
JJ: a mí me lo estarán- me estarán viendo ahora **y luego la que me van a liar** ↑
Pr: pero ¿por qué? pero (( )) a liar pero si tú eres un hombre adulto↑ ¿cómo que te? ¡no me lo puedo creer Juanj! ¿cuántos años tienes Juanjo?
JJ: yooo // ya no me lo acuerdo [risas] (3'') eees que estoy nervioso
(E 2, l. 276-280)

Como decíamos, este tipo de enunciados suspendidos es frecuente y posible en la conversación puesto que la estrecha vinculación del discurso coloquial con la situación comunicativa permite no verbalizar todas las informaciones ya que el interlocutor las puede recuperar fácilmente (Narbona 1989: 183). En las entrevistas analizadas, estas informaciones «omitidas» vienen dadas por el contexto inmediato y sobre todo por las intervenciones anteriores. Dar a entender o insinuar puede tener mayor fuerza expresiva que la propia verbalización (Narbona 1989: 181 y ss.). Así pues, estos fragmentos demuestran

cómo los enunciados suspendidos constituyen una estrategia para otorgar relieve a una parte del mensaje, que es la omitida, o también a una actitud particular del hablante. Por otra parte, al tener que inferir las informaciones que faltan, el oyente se ve más involucrado en el juego interactivo del diálogo que se busca en este tipo de programa, y en cualquier conversación: "Se acepta sin discusión que lo peculiar del discurso conversacional es que se va construyendo cooperativa y conjuntamente, en colaboración, por los participantes" (Narbona 2001: 199).

4.4.2.4. Exclamación y fenómenos afines. La exclamación en enunciados libres

Generalmente se admite la idea de que las oraciones exclamativas poseen un valor expresivo y emocional, lo cual permite a los hablantes transmitir su actitud afectiva.

Desde el punto de vista pragmático, Briz (2001: 131) afirma que la exclamación es una acción intensificada. Para Garrido Medina (1999: 3886), la oración exclamativa es prototípica de actos de habla expresivos en los que el hablante presenta la información como aceptada o evidente, manifestando su valoración ante ella e indicando que se encuentra afectado por lo expresado. En esta misma dirección va la interpretación de Alonso-Cortés (1999: 3995), que describe la oración exclamativa como

> un tipo gramatical de oración que corresponde a la realización de la fuerza ilocutiva del acto expresivo o fuerza exclamatoria, marcada gramaticalmente por una clase de palabras exclamativas o palabras-*cu* (qué, cuál, cómo, cuánto), palabras que ponderan o intensifican algo que afecta al hablante. La fuerza ilocutiva de este acto, o fuerza exclamatoria, que puede manifestarse en la sola entonación, indica el estado mental del hablante de rechazo, sorpresa, entusiasmo, admiración, confusión, perplejidad, duda, incredulidad, indignación, etc., ante un estado de cosas. La fuerza exclamatoria puede aparecer como tal en frases y oraciones, y en este caso unas y otras adquieren una interpretación exclamativa, pero no constituyen casos del tipo gramatical exclamativo. En consecuencia, estas frases y oraciones pueden ser clasificadas como «exclamaciones».

Se suele defender la idea de que la oración exclamativa representa un grado elevado de una calidad o cantidad. En este sentido, podemos hablar de intensificación de una propiedad o expresión de un grado

extremo, máximo o mínimo. De este modo, las estructuras exclamativas quedan emparentadas con la noción semántica de la gradación (Grande Alija 1999-2000: 284):

> Lo característico de las locuciones exclamativas es que en ellas la función expresiva se eleva a un primer plano, por encima de la representativa, convirtiéndose de esta forma en el motor principal del mensaje. Con todo, dentro de ese predominio absoluto de la función expresiva, se puede establecer una gradación que vaya desde el extremo que ocupan los enunciados del tipo de *¡Qué calor hace en esta habitación!*, donde la presencia del componente representativo es todavía muy importante, al que ocupan aquellos en los que el componente proposicional y descriptivo está ausente por completo y que, por ello, se convierten en la quintaesencia de la expresividad (por ejemplo, el enunciado *¡Uf!*, reducido a una sola interjección de tipo afectivo).

Así pues, los enunciados exclamativos sirven tanto para focalizar la atención del oyente en una determinada parte del enunciado como para ponderar la información y, también, para transmitir la actitud del emisor. Las emociones del hablante se ven realzadas mediante las estructuras exclamativas porque casi siempre la emoción se expresa en primer lugar con medios léxicos (la carga semántica de los términos empleados es decisiva), morfosintácticos o prosódicos.

Para el análisis de datos, distinguimos cuatro fenómenos diferentes documentados en nuestro corpus: la exclamación en enunciados libres, la exclamación en frases fijas, las fórmulas pragmáticas (§4.4.2.5.) y las interjecciones (las denominadas tradicionalmente *propias*). Trataremos estas últimas en un apartado separado (§4.4.2.6.), entre otras cosas porque su uso no siempre resulta claramente exclamativo, y también porque tanto las interjecciones como las fórmulas pragmáticas pueden referirse a varias emociones, de modo que es el contexto el que desambigua su valor concreto en cada caso.

Clasificamos las muestras según la función que cumple la exclamación, como aportar un juicio personal o transmitir determinados estados de ánimo.

Comentario personal (subjetivo)

Hemos insistido en varias ocasiones en el hecho de que una de las características de la expresividad es la evaluación que se manifiesta

cuando el punto de vista del interlocutor aparece en el mensaje. De modo que, no solo se transmiten información, sino que también se expresa el juicio personal del locutor. Este indica que algo se aparta del curso normal de los acontecimientos o que el propio emisor está exagerando la realidad de lo que dice. Por tanto, lo enunciado en cuestión resulta muy subjetivo.

En los ejemplos hallados en nuestro corpus, hemos observado que, muy a menudo, las apreciaciones personales de los hablantes se plasman en estructuras exclamativas y que la mayoría de los comentarios sobre lo dicho o sobre una afirmación del interlocutor corresponden a la presentadora. Con esta estrategia, Patricia hace más llamativo algún asunto del diálogo, destaca la singularidad de un hecho para atraer la atención de los oyentes e influir en su interpretación de lo que se está diciendo. Obsérvese, además, que los comentarios pueden emitirse tanto con la intención de demostrar empatía como para formular una crítica.

Veamos ahora una primera muestra:

> Pr: Pepa /// ¿tu hija supo siempre que era adoptada o se lo dijisteis a cierta edad?
> Pe: no // cuando ella nos lo preguntó
> Pr: ¿qué edad tenía?
> Pe: unosss ochooo años /// ocho / ocho o nueve años / todo lo más
> Pr: ¿que lo preguntó? // **¡no es una pregunta normal!**
> (E 1, l. 78-82)

El juicio personal de Patricia maximiza su fingida estupefacción frente al hecho de que la niña haya preguntado si ha sido adoptada o no. Gracias a su viva reacción, Patricia da a entender que no es una actitud corriente o esperable en una chica de ocho años, con lo cual la presentadora va a influenciar el juicio del público. No obstante, en el presente caso, nos parece importante destacar el hecho de que la presentadora acude a una formulación especial, a saber, una lítotes.[84] Esto se debe, probablemente, al deseo de preservar la imagen pública de su interlocutora y de no herirla.

En ocasiones, emplear recursos expresivos puede servir para presentar un objeto o una persona como fuera de lo común:

---

[84] Véase a propósito de la lítotes §5.7.2.4. y §6.4.5.1.

Pr: mucho te gustó porque /// pronto te fuiste a vivir con él
PI: sí
Pr: ¿cuánto tardaste?
PI: pues uno(s) 15 días
Pr: ¿¡cuánto!? (TONO DE SORPRESA)
PI: 15 días
Pr: pues pa qué perder el tiempo ¿no? /// **¡qué velocidad! ¡pues sí que te gustó!**
PI: sí
(E 6, l. 21-28)

Salta a la vista que Patricia es muy expresiva en casi todo el fragmento. Se trata, en nuestra opinión, de presentar a la audiencia el testimonio de su invitada como un acontecimiento raro e insólito. Pero también es de notar que no lo hace solo para la audiencia sino también de cara a PI con el objetivo de subrayar que le ha ocurrido algo importante, acaso con vistas a aumentar la confianza de la informante en sí misma. Al proporcionarle más seguridad, Patricia consigue salvaguardar la imagen pública de su interlocutora, así como la suya propia, presentándose ante todos como alguien cercano que vela por el bienestar de su invitada. De esta manera, aumenta el grado de familiaridad, de intimidad; y, gracias a ello, la informante se siente más cómoda, lo que contribuye sin duda a que se lance a una narración detallada y a que desvele con más facilidad los elementos más interesantes que van a cautivar a la audiencia. Para conseguirlo, Patricia emplea en sus comentarios diversos recursos enfáticos, uno de los cuales es la construcción exclamativa. Otro elemento que favorece el carácter expresivo de las intervenciones de Patricia es el hecho de que la invitada confirme a veces (véase la primera cita a continuación) las réplicas de la animadora:

Pr: lleváis doce días juntos y viene este hombre te trae al programa y te pide que te cases con él /// **¡qué fuerte!** ¿no?
I: **¡qué fuerte!** /// como un impacto ¿no?
Pr: fuerte // y tú ¿qué? /// ¿no lo ves mal esto?
(E 17, l. 308-311)

Pr: **¡uy qué lío!** bueno pues Juanjo / tú igual no estás todavía decidido a luchar↑
JJ: yo estoy luchando y esto ella ya lo sabe / lo que pasa es que // a mí me vencen

Pr: pues escucha quien está decidida a luchar de verdad // es Eva / un aplauso para ella
(E 2, l. 235-237)

Por regla general –y es lo que se desprende de los ejemplos que acabamos de ver– cuando las estructuras introducidas por el pronombre exclamativo ¡*qué*! se realizan con una curva de entonación exclamativa, suelen producir una intensificación de la cantidad o calidad de la palabra a la que acompañan. Es lo que se produce en los fragmentos siguientes:

Pa: = porque ya me pasó // con otra hermana // que vive en Zamora // y creíamos que estaba mi madre enferma y fuimos allí ///y luego me saludó // *¿usted es Patricio? / pues sí /¿el doctor Edonisia? / sí* nos dimos un beso y
Pr: frío
Pa: se acabó
Pr: **¡qué duro!** ¿no?
Pa: se acabó hasta ahora
(E 3, l. 109-115)

Pr: [creo que / os ha llegado a decir que vosotros sois los culpables] de que ella no esté con su familia biológic[a]
Pe: [bu]eno / de hecho ella tiene una teoría dice que la vida la ha dejado donde no le corresponde (3") ° (bueno) ° yo digo que la vida no se equivoca /// perooo
Pr: **¡qué duro oír eso!** ¿no?
(E 1, l. 110-114)

Pr: ¿te grita?
MC: sí
Pr: **¡qué manía tienen los hijos con gritar eh!** /// ¿por qué gritarán tanto?
MC: yo no sé
(E 18, l. 161-164)

La presentadora utiliza diversos medios expresivos (el pronombre exclamativo *qué,* el adjetivo valorativo *duro*) proporcionando así una apreciación personal de lo que está diciendo su interlocutor. Además, la entrevistadora solicita la adhesión de su invitada mediante la interjección *eh* o la partícula *no,* ambas con función de pregunta de retroalimentación; las dos se emplean para «reforzar o justificar los razo-

namientos de los hablantes ante sus interlocutores, sean argumentos o conclusiones [...]» (Briz 2001: 225).

Los comentarios o conclusiones personales pueden también tener valor de reproche, más o menos ofensivo:

> Pr: **¡ay Paco Paco que has jugado mucho!↑**
> P: pero bastante
> Pr: y claro lo estás pagando // pues no sé yo lo que va a decirte Ginet porque visto lo que has mentido yyy lo que has hecho durante tanto tiempo // ¿tú crees que ella va a confiar en ti?
> P: no
> (E 7, l. 230-234)

> J: (( )) es que me llamo Jaim- Jaime Esteban entonces yo siempre a ella le he dicho Jaime / Esteban (( ))
> Pr: esto se avisa **¡tú sabes el susto que yo me he dado aquí↑!** me da un vuelco el corazón y digo *¿y quién es Esteban? /// a ver si resulta que Isabel tiene dos novios*
> J: no me lla- no yo me llamo Jaime Esteban lo que pasa es queee a ella yo a ella siempre he dicho Esteban
> Pr: ya ya / pero a mí como no me has dicho nada pues
> J: no no el apellido y eso lo sabe perooo no sabía el compuesto
> Pr: bueno ya está ya está aclarada↑
> (E 17, l. 271-279)

o demostrar sorpresa y/o admiración ante una determinada actitud del otro, para atraer la atención sobre la misma o sobre alguna expresión particular del interlocutor:

> Pr: **¡qué poder de convicción tienes Antonio!** en dos minutos Pilar / venía a hablar seriamente contigo y acaba diciendo que va a cambiar ella (1") pues está muy bien (RISAS) [os habéis arreglado ¿no?]
> (E 6, l. 255-256)

> Pr: ¡venga! un beso
> (PÚBLICO: GRITOS; J E I SE BESAN FUERTEMENTE)
> J: oye Patricia / una pregunta ↑ (( ))
> Pr: **¡qué peligro tiene pediros a vosotros que os deis un beso Dios mío!**
> (E 17, l. 318-321)

J: porque es una mujer como le dicen en Sevilla // *una jaca bien terminá*
Pr: una jaca bien [terminá]
J: [bien] terminá
Pr: (RISAS) **¡hay que ver qué cosas dicen en Sevilla!**
J: ¡joer! soy sevillano ↑ / no voy a decir cosas de Madrid↑
(E 17, l. 43-47)

En ambos casos –reproche o admiración– la presentadora da una determinada imagen de su interlocutor que va a interferir en la interpretación del diálogo por parte de la audiencia.

Veamos un ejemplo donde se acumulan diferentes elementos expresivos:

Pr: ¿qué te regaló?
A: ¡ay qué cosa más cursíii! / me regaló / tres claveles
Pr: pero mujer §
A: § rojos / y tres blancos con una florecitas así ya está
Pr: pero
A: *toma* como de lástima no yo cuando regalo me gasto 3000 pesetas y te regalo un ramo [de flores]
(E 16, l. 189-194)

Tenemos, pues, la exclamación, el léxico (*cursi*) y la estructura elíptica que confieren al pasaje un gran efecto expresivo y evidencian los sentimientos de la hablante.

Igualmente, a través de una formulación exclamativa intensificadora se puede manifestar la ironía:

Pr: ¿cómo es tu vida / hoy por hoy? ¿tú eres una mujer feliz?
J: sí
Pr: sí↓ // **¡qué bien!** ¿no?
J: sí
Pr: está muy bien / no todo el mundo puede decirlo
J: claro
(E 4, l. 162-167)

La intervención de Patricia parece confirmar el turno anterior, a saber, el hecho de que su invitada es una mujer feliz, pero los televidentes saben que no es así y que la presentadora emplea la exclamación *¡qué bien!* de modo irónico. El público está al corriente de que la informante no es feliz ya que su marido, que ha aparecido en el

plató unos minutos antes, ha confesado que su esposa le había pedido el divorcio.

- Sorpresa

Hemos dicho que las exclamaciones son expresiones de la afectividad de los hablantes. Los estados emotivos como enfado, alegría, sorpresa, confusión, irritación, impaciencia, deseo, etc., favorecen la producción de oraciones exclamativas (es decir, participan de la función expresiva).

La sorpresa, más o menos fuerte, es la emoción que aparece con mayor frecuencia en nuestros datos, debido a la naturaleza del *talk show* que analizamos. Recordemos que la sorpresa es un ingrediente fundamental de estos formatos (véase §2.1.).

Veamos los pasajes donde los hablantes se muestran sorprendidos o asombrados por lo que acaban de oír:

Pr: [(( ))cla-rí-si-mo] yo creo
JJ: a mí me lo estarán- me estarán viendo ahora y luego la que me van a liar↑
Pr: pero ¿por qué? pero (( )) a liar pero si tú eres un hombre adulto↑ ¿cómo que te? **¡no me lo puedo creer Juanj!** ¿cuántos años tienes Juanjo?
JJ: yooo // ya no me lo acuerdo [risas] (3'') eees que estoy nervioso
(E 2, l. 276-280)

Pr: [tú] ¿qué qué viste en Daniel / qué es lo que te enamoró de él?
A: pues que me enamoró su físico su persona la la buena persona que es ↑ y todo eso /// ehm pero una cosa e(s) que tú lo veas ahora mismo lo estoy viendo y es que estoy superenamorada de él
Pr: **¡¿estás superenamorada de él?!**
(E 16, l. 84-87)

Pr: [has] conocido a un señor a un chico a un hombre
I: a un chico
Pr: y esto te ha dado alegría eh
I: bueno la may- la mayor maleg- agre- la alegría más grande de la vida
Pr: **¡qué me dices!** pero ¿es para tanto?
I: pues sí
(E 17, l. 158-162)

Pr: escúchame escúchame Isabel / *tus caricias hacen / que mi cuerpo / se estremezca [te quiero]*

I: *[estremezca te quiero]*
(PÚBLICO: GRITOS)
Pr: pero↑ (1") **¡tú haces que el cuerpo de alguien se estremezca!** /// ¿sí? /// ¿quién será?
I: pues no lo sé
(E 17, l. 188-197)

Obsérvese que todas las muestras corresponden a las emisiones de la presentadora quien pretende, con esta actitud, resaltar temas particulares para atraer la atención del público así como provocar determinadas reacciones en los informantes.

En ocasiones, la expresión de extrañeza o asombro puede contener un ligero toque de reproche:

Pr: bueno tu madre tiene 94 años
A: sí / noventaaa y tantos luego no me acuerdo
Pr: **¿¡cómo no te acuerdas hombre!?**
A: porqueee (RISAS) voy demasiado liado ya // que ya ni me acuerdo de la edad que tiene pero más de noventa tiene /seguro
(E 6, l. 137-141)

La presentadora se sorprende ante las palabras de su interlocutor, incapaz de indicar la edad que tiene su madre. El matiz de reproche se genera, pues, a partir de esa imposibilidad de dar un dato tan importante como es la edad de sus padres. Obsérvese también que a diferencia de los demás ejemplos, este representa claramente una oración interrogativa –con un realce entonativo– y así lo entiende igualmente A ya que da una respuesta.

- Acuerdo

Hemos registrado también un ejemplo del consentimiento enérgico por parte de Patricia a una solicitud original de un invitado:

J: voy a deciiir una cosa eh me gustaría en cuando nos casáramos / venir al programa y hacerlo aquí si no te importa
Pr: ¿que / cuando os casáis os gustaría venir al programa?
J: y a casarnos
Pr: ¿a casarte aquí?
J: sí
Pr: **¡pues no se hable más! ¡esto está hecho!**
(E 17, l. 322-328)

- Desacuerdo

Hemos dicho que las estructuras exclamativas se emplean igualmente para señalar de manera intensa un rechazo o desacuerdo con las palabras y los actos del interlocutor. Es lo que ocurre en la entrevista siguiente, donde la presentadora manifiesta su desacuerdo mediante une serie de recursos expresivos y uno de ellos es el uso de estructuras exclamativas. Fijémonos en cómo Patricia recrimina a su interlocutor:

> Pr: o sea que te estás dejando llevar por tu familia
> JJ: no es que me esté dejando llevar es que resulta // estoy rodeado por mi familia y la de ella
> Pr: y todo esto está haciendo que te frenes
> JJ: no // es que estoy cogiendo hasta depresión
> Pr: ¡madre mía! // PERO SI SOIS DOS ADULTOS que tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // **¡pero qué os van a contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos!** ¿no?
> (E 2, l. 222-227)

Salta a la vista el contraste de opiniones (entre Pr y su invitado), reforzado por la presencia de una serie de intensificadores: los enunciados exclamativos, el tono de voz elevado, un *pero* no adversativo que marca el desacuerdo, (en la primera ocurrencia acompañado por *si,* que no funciona como conjunción condicional), una formulación coloquial enfática *ni que,*[85] la partícula *¿no?* que requiere confirmación. De esta manera, Patricia exhibe una actitud autoritaria. Todos estos recursos le sirven para subrayar ante la audiencia el funcionamiento «anormal» de la presente pareja, destacar la problemática y llegar a la conclusión de que estas personas tienen que vivir su vida sin preocuparse por las opiniones ajenas. La presentadora manifiesta su asombro frente al comportamiento de la pareja, especialmente con respecto a la conducta del hombre. Sin embargo –y sobre todo– el propósito primero de la conductora es hacer aceptar a la pareja su propio punto de vista, incluso comportándose de manera bastante agresiva.

Hemos encontrado un ejemplo en el que es una invitada la que se opone a lo afirmado por la entrevistadora:

---

[85] *Ni que* (col.) encabeza un comentario exclamativo 'que expresa en forma hipotética algo cuya realidad se niega enfáticamente' (DEA).

Pr: oye sé que te sentó mal que para una vez que te hace un regalo fuera un chándal
A: pues mira precisamente lo llevo en la maleta
Pr: ¿pero por qué te sentó tan mal? /// si lo importante es el detalle ¿no?
A: **¡hija mía pero luego el chándal tuve yo que trabajar pa darse- pa pagárselo↑!**
(E 16, l. 140-143)

La informante refuta las palabras de Patricia de manera intensificada y formula un argumento para justificar su opinión.

- Nerviosismo

Hemos registrado un enunciado exclamativo que señala claramente el nerviosismo sentido por una invitada al encontrarse delante de las cámaras. En efecto, muchos invitados de *DP* hacen referencia a la angustia de estar en la televisión, pero en un solo caso se expresa con una exclamación:

Pr: oye Dolores yo sé que a los dos les quieres igual /// pero dime / tú que les conoces bien /// ¿quién es el más responsable de los dos?
D: (RISAS) mmm **¡qué nerviosa estoy Patricia!**
Pr: ¿por qué mujer?
(E 14, l. 29-32)

- Deseo

Es divertida la siguiente formulación desiderativa mediante el modo subjuntivo, precedida por la interjección coloquial *joder*:

Pr: ¿y tú qué regalos le haces a él?
A: mira / el reloj que lleva puesto /// ehm
Pr: sí
A: me costó 23000 pesetas /// ahora no se le ve
Pr: no se le ve ahora
A: 23000 pesetas // ay // bueno el reloj 23000 pesetas una gafas de 99 euros /// lo acabao // me gasté más de más de más de 20000 duros lo digo porque eh 600 euros / en pantalones ↑ en camisas↑
Pr: °(o sea)° lo tienes como un rey
A: en en una colonia que se llama esencia / que vale más de veinti tantas mil pesetas y me vas a perdonar que es que no digo palabrota(s) fea(s) pero **¡JODER es que me REGALE a mí también algo hijaaa!** ↑
Pr: (RISAS)
(E 16, l. 144-155)

La larga enumeración de los regalos que la informante A ha ofrecido a su pareja se termina por la formulación del deseo de A (que deja claro también su decepción e insatisfacción): que su pareja la trate igual que ella a él. Tanto el contraste entre el gran número de regalos que A ha hecho a su novio y el que ella no haya recibido nada, como el léxico y la entonación de los enunciados crean un efecto expresivo y humorístico.

4.4.2.5. Fórmulas pragmáticas y frases fijas[86]

Por *fórmulas pragmáticas* entendemos lo que otros han llamado *interjecciones impropias*: en muchos casos, están constituidas por formas pertenecientes a otras clases de palabras (adjetivos, sustantivos, verbos), locuciones y frases exclamativas que se han habilitado mediante la desemantización (*vaya*, *anda*, *venga*, *ojo*, *joder*, etc.) para actuar en secuencias exclamativas. Preferimos, pues, la denominación más generalizadora de *fórmulas pragmáticas* puesto que cumplen una función evidente en la interacción.[87] Estas formas, bastante frecuentes en la conversación, expresan la actitud del hablante ante lo dicho por su interlocutor, lo cual contribuye generalmente a aumentar la fuerza ilocutiva del enunciado.

¡Hombre!

Con bastante frecuencia, los hablantes de nuestro corpus se sirven de *¡hombre!* para expresar su apreciación de lo que se está diciendo. En los casos en que se emplea con entonación enfática, suele indicar sorpresa, protesta o reserva y, a veces, se combinan los tres valores. Es lo que se puede observar en los ejemplos siguientes donde el sentimiento de sorpresa se ve acompañado de una ligera contrariedad o protesta del hablante:

> Pr: ¿tú le das el visto bueno / a esta relación?
> JM: **¡hombre!** / yo no tengo ningún problema es él el que le tiene que dar visto bueno ya tiene cuarenta años y creo queee§=
> Pr: § clarooo

---

[86] Agrupamos aquí ambos fenómenos porque cumplen las mismas funciones y también porque tenemos pocas ocurrencias de frases fijas exclamativas.

[87] Además, el adjetivo *impropio* en *interjección impropia* indica que hay un problema con la denominación.

JM:= es él el que tiene que decidir si quiere a esta chica o no la quiere / si quiere seguir con esta relación yo siempre le he apoyado // yyy e- es más ehm me he opuesto // a que los demás se opusieran a esta relación / [siempre he dicho]
(E 2, l. 312-318)

Pr: porque la madre de tu marido tenía un problema↑
M: eh /// sí era
Pr: era invidente
M: era ciega sí
Pr: y no podía hacerse cargo de sus hijos como / le hubiera gustado
M: **¡hombre!** es que al al faltarle la vista ¿de qué manera se podía buscar ella // la vida para sus hijos / por mucho que los quiera?
(E 3, l. 28-34)

En el segundo ejemplo, la actitud de sorpresa / protesta de M se refiere a la frase de Pr *no podía hacerse cargo de sus hijos*, que resulta algo trivial ya que, lógicamente, a una persona ciega le es difícil ocuparse de sus hijos sin ayuda exterior.

Hemos presentado las intervenciones de los invitados, veamos ahora el empleo de este mismo marcador por parte de la presentadora:

Pr: § le estás quitando tieeempo también a ella ¿no?
A: y looo guapo es que dice que conmigo está mejor eh eh o sea / que está mejor pero ella se va con mucha frecuencia par'allá
Pr: **¡hombre!** [los hijos]
A: [entonces]
Pr: [los hijos son importantes]
A: [ya] (RISAS)
Pr: digo yo ¿no?
(E 6, l. 182-189)

Pr: pero te enfadas mucho cuando se va a Tarragona ehm y eso es lo que ella quiere [que cambies]
A: [ehm sí] algo // pero no demasiado tampoco
Pr: **¡hombre pa [echarla de casa]!**
A: [como paraaa] ↑ // no / no es que echarla de casa / le he dicho que / que si no le conviene pues que lo deje ya me las arreglaré yo como pueda // lo que no puede hacer es / estaaar ehm pues la tercera parte del tiempo por allí
(E 6, l. 230-235)

Pr: espera ¿por qué les lo que no entiendo es por qué les pides matrimonio?↑
P: porque es unnna táctica que yo tengo / como // otra cualquiera como tiene↑
Pr: **¡hombre!** como otra cualquiera Paco (2') habrá muchas chicas que han pensado que ibas en serio
(E 7, l. 69-71)

También en estos casos, el marcador transmite sorpresa con un toque de protesta. Patricia se ve desconcertada por la conducta de sus informantes bien porque esperaba otra actitud (primer ejemplo), bien porque el comportamiento es sancionable (segundo y tercer ejemplos). En todo caso, cabe destacar que *hombre* es bastante menos expresivo –o, lo que es lo mismo, está mucho más desgastado por el uso– que otros marcadores que veremos más adelante; y es lo que explica que lo empleen con toda facilidad tanto la presentadora como los invitados.

¡Madre! y sus variantes

Las frases fijas con la palabra *madre* (*¡mi madre!*, *¡ay madre!*, *¡madre mía!*, etc.) son fórmulas rutinarias que funcionan como recurso expresivo en determinados contextos. En *DP* mediante este elemento se señala la sorpresa por lo dicho:

Pr: a ver (6") bueno / tenemos /// un mensaje para alguien /// que está sentado en el público así que por favor / todos a mirar (enseñando con la mano) esa pantalla (LEYENDO) Juanjo, *planta cara a tu familia* **¡ay madre !** (2") Juanjo // ¿dónde estás ? no te hagas el loco Juanjo↑ /// que te estoy viendo por el rabillo del ojo y tienes una cara de Juanjo // que no puedes con ella /// ¿eres tú? // el de la camisa de rayas /// ¿ah que sí Juanjo?
JJ: sí
(E 2, l. 167-172)

Además de expresar asombro, la exclamación ayuda a la animadora a ejercer una influencia en el público en cuanto a la importancia de esta frase: *Juanjo, planta cara a tu familia*. Como hemos podido comprobar en otros momentos, los comentarios personales de la moderadora sirven en general para manipular a la audiencia.[88]

[88] Para las cuestiones de la manipulación lingüística, véase el capítulo 8.

Es muy probable que Patricia finja asombro ante la informante en el pasaje que reproducimos a continuación, para tal vez otorgarle credibilidad y salvar la imagen pública de su invitada, instaurando, de este modo, un clima de confianza y proximidad que favorece la confesión:

Pr: ¿pero cuántos hermanos tienes?
MC: ¡buf! / yo no sé yo estuve en un colegio donde me dijeron que mi madre debía tener 22 hijos no sé si será verdad o mentira
Pr: **¡mi madre!**
MC: yo no como no sé si será verdad o mentira no lo creas todo eh /// yo lo que me dijeron [en aquellos tiempos]
Pr: ¿[o sea] no sabes realmente cuántos hermanos tienes?
(E 3, l. 151-157)

En este otro ejemplo, el invitado deja a la presentadora boquiabierta al anunciarle que va a pedir en matrimonio a su novia. No obstante, pensamos que la sorpresa exhibida por Patricia es fingida porque normalmente esta está al corriente de todas las historias antes de que sean filmadas, pero se escenifica el asombro para, como siempre, atraer la atención sobre un hecho inopinado:

Pr: ¿tú qué le vas a / pedir esta tarde?
J: pues yo le voy a pedir // el matrimonio
Pr: **¡madre de mi vida!** // pero ¿tú estás seguro?
J: seguro↓
Pr: pero si han pasado doce días Jaime
J: pues ya no yo ya estoy seguro de todo
(E 17, l. 105-110)

¡Bendito sea Dios!

Aunque las formas *¡madre!* y *¡hombre!* son muy recurrentes, la expresión de sorpresa se puede manifestar mediante otras fórmulas, por ejemplo, *¡Bendito sea Dios!*:

Pr: pues tengo un mensaje más para ti
J: bueno
Pr: mira (EN UNA PANTALLA APARECE EL MARIDO DE J)
J: **¡Bendito sea Dios!**
JM: voy a vender todas las ovejas
(JUANI: RISAS)
(E 4, l. 269-274)

En este caso, aparte de la sorpresa desagradable, es probable que la exclamación refleje también cierta incomodidad ante el mensaje que le está transmitiendo su marido, dado que pronuncia *¡Bendito sea Dios!* en el momento en el que este último aparece en la pantalla.

¡Por Dios!

En las muestras registradas en el *DP*, *¡por Dios!* contribuye a reforzar la afirmación, ponderar una orden o un ruego:

> Pr: (RISAS)
> A: mmm le digo digo *le voy a pedir dinero a mi hermana* // porque hay a veces que va un poco apurao porque yo cobro nada más que 400 euros te estás meando de risa conmigo no mira / y entonces yo m- dice *ay no no te preocupes a ver si yo te puedo ayudar* ¡joder! pero si sab- si↑[(( ))
>]
> Pr: [Antonia] eres como una máquina mira cómo lloro **¡por Dios!** me estás haciendo reír
> A: ya ya lo sé no te voy ((a)) hacer más reír
> (E 16, l. 156-160)

> Pr: [bueno Juan Miguel] yo te agradezco que hayas estado en lo r- al teléfono y a ver si apoyas a Juanjo Juanjo **¡por Dios!** que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco
> (E 2, l. 329-331)

¡Joder!

Una fórmula pragmática de uso corriente en el coloquio y que aparece en varias ocasiones en nuestro corpus es *joder*. Aunque en todos los ejemplos registrados en *DP* expresa 'protesta' o 'asombro', se usa también frecuentemente en contextos admirativos. Observemos que el empleo de *¡joder!* siempre pertenece a un invitado, siendo difícilmente imaginable en boca de Patricia puesto que el empleo de palabras malsonantes dañaría la imagen de la presentadora y del programa:

> J: porque es una mujer como le dicen en Sevilla // *una jaca bien terminá*
> Pr: una jaca bien [terminá]
> J: [bien] terminá
> Pr: (RISAS) ¡hay que ver qué cosas dicen en Sevilla!

J: **¡joer!** soy sevillano ↑ / no voy a decir cosas de Madrid↑
(E 17, l. 43-47)

A: 23000 pesetas // ay // bueno el reloj 23000 pesetas una gafas de 99 euros /// no he acabao // me gasté más de más de más de 20000 duros lo digo porque eh 600 euros / en pantalones ↑ en camisas↑
Pr: °(o sea)° lo tienes como un rey
A: en en una colonia que se llama esencia / que vale más de veinti tantas mil pesetas y me vas a perdonar que es que no digo palabrota(s) fea(s) pero ¡**JODER** es que me REGALE a mí también algo hijaaa↑!
Pr: (RISAS)
A: mmm le digo digo *le voy a pedir dinero a mi hermana* // porque hay a veces que va un poco apurao porque yo cobro nada más que 400 euros te estás meando de risa conmigo no mira / y entonces yo m- dice *ay no no te preocupes a ver si yo te puedo ayudar* ¡joder! pero si sab- si↑[(( ))
]
Pr: [Antonia] eres como una máquina mira cómo lloro ¡por Dios! me estás haciendo reír
A: ya ya lo sé no te voy ((a)) hacer más reír
(E 16, l. 149-160)

Con los mismos valores ('sorpresa', 'protesta' o 'admiración') se emplea también la forma apocopada y eufemística *jo*, que es mucho menos malsonante que la precedente; de hecho, también aparece en las intervenciones de la presentadora:

Pr: =Raúl / que has metido la pata ¿no?
R: unas cuantas veces
Pr: y todo esto empieza el día que te enteras que vas a ser padre /// ¿qué pasó?
R: **¡jo!** se me vino muy / grande // ser padre
(E 13, l. 97-100)

Pr: Pilar ha dicho // que / ella // aguanta a tu familia que por qué tú tienes celos de la suya
A: (3") **¡jo!** es que yo nooo no tengo / celos / de la suya
(E 6, l. 170-171)

Pr: ¿o sea que el primer beso fue en el cine?
J: exactamente
Pr: **¡jo!** a la antigua usanza ¿no? ¡qué bien! /// Jaime /// y a partir de ese momento ya la cosa se puede decir que ha sido oficial / va en serio
(E 17, l. 80-83)

¡Caray!
Muy parecida a la precedente, *¡caray!* es otra fórmula pragmática que puede indicar muchos valores como 'extrañeza', 'disgusto', 'sorpresa', 'admiración', etc. La ocurrencia hallada en nuestro corpus denota más bien 'enojo' o 'enfado'. Esta palabra parece ser una alteración eufemística de *carajo* 'pene', que se usa como fórmula exclamativa malsonante para expresar las mismas reacciones anímicas:

A: me dejó 1018 euros
Pr: ¿pero todo es cuestión de dinero aquí Antonia?
A: no no cariño es deci(r) el lo detalle me dejó 1018 euros
Pr: sí
A: **¡caray!** /// y le eché un me(s) entre mi niño // no es mi niño yo no tengo hijos // pero lo cogí con tres días hijo de un hermano mío y [lo pu]
(E 16, l. 168-173)

¡Venga!
Esta fórmula es corriente en nuestro corpus y, debido a su función directiva, siempre aparece en las intervenciones de la presentadora. Así, en *DP* prácticamente todas las ocurrencias que hemos registrado sirven para ordenar o animar al interlocutor a cumplir una determinada acción:

Pr: mira yo te voy a decir una cosa Juanjo sabes lo queee // más le gustaría a Eva / me lo ha dicho antes / le hemos oído todos // SER TU NOVIA
JJ: °(ya)°
Pr: y está DESEANDO que se lo pidas
JJ: sí (SONRÍE)
Pr: ¡**venga** hombre!
JJ: no y además [que a mí me estarán viendo]
(E 2, l. 269-275)

Pr: bueno Antonia aquí está Daniel yo te voy a pedir que seas muy clara con él
A: sí sí claro
Pr: **¡venga!** adelante
(E 16, l. 247-249)

A: mira Daniel /// yo a ti te quiero mucho /// lo mismo que tú a mí me quieres↓ /// pero tienes que cambiar muchas cosas // que tú sepas valo-

rarme /// por lo que soy /// como mujer y ser más detallista /// conmigo que hasta ahora no has sido
D: (( )) enmendarme esto(s) fallo(s)
A: (RISAS) si no si no // me lío con el cámara que se llama Germán que es de Málaga que me lo ha dicho
D: (RISAS) (( ))
A: es broma // es / broma /// es broma / es broma es broma
Pr: es broma estamos tranquilos ((es que)) Germán que puede ir a casa tranquilo hoy
A: es que me ha tirao los tejos y yo ↑
Pr: ahí está / bueno a ver Antonia **¡venga!** / al grano
A: y eso que↑
Pr: que cambie
(E 16, l. 250-262)

En este fragmento, la presentadora le ordena a la invitada que deje de evocar detalles inútiles, aunque sean cómicos y le gusten al público, y que se centre en lo esencial dado que el tiempo se está acabando.

¡Ojalá!
Ojalá es una fórmula pragmática especializada en la expresión de deseo e incluso impaciencia. Asimismo, puede funcionar como conjunción, según se ve en el siguiente ejemplo:

Pr: § y ¿tú quieres ser su novia?
E: claro
Pr: pues díselo
E: ¡**ojalá** me lo pidiera ya! (RISAS)
Pr: (( )) Eva / pídeselo TÚ (2") bueno yo voy a hablar con él // a ver si él me aclara un poquito más ese lío que tú tienes en la cabeza y a ver si salís de aquí siendo novios=
(E 2, l. 154-159)

¡Ojo!
Del mismo modo que otras fórmulas, *¡ojo!* ha perdido su valor léxico inicial en favor de un significado pragmático directivo de advertencia:

J: sí no espera un momento es que / de acuerdo si si si es que se va a ir // y porque no me case con ella yo no la dejo que se vaya yo me caso con ella // [o sea]=
Pr: [entonces]

J: =no hay ningún problema
Pr: esto ¿qué significa? // porque ¡**ojo** con lo que dices! [ella ha dicho]
J: [pero] pero esto ¿qué es? la iglesia o↑
(E 8, l. 363-368)

Mediante *¡ojo!* la presentadora recomienda a J que tenga cuidado con lo que dice porque podría herir a su pareja y, así, perderla en caso de que no cumpliera su promesa de contraer matrimonio.

¡Vaya!
Como la mayoría de las fórmulas pragmáticas, el significado de *vaya* está condicionado por el contexto en el que aparece. En la muestra siguiente indica confirmación, acuerdo reforzado con lo dicho por otro interlocutor:

A: yo / mi madre vive en Jaén / yo no puedo vivir en Elche y ella en Jaén porque la echo mucho de menos /// para todo // es que ((como)) eso / como todo yo necesito hablar con ella verla diariamente / hasta para discutir diariamente
Pr: hasta para eso // que es lo que más haces / además
A: **[¡vaya!]**
Pr: [discutir] // y discutir
(E 18, l. 42-47)

Antepuesto a un sustantivo, *vaya* intensifica su significado. En el caso siguiente, el hablante lo utiliza para fines irónicos con el motivo de demostrar la desilusión y pérdida de confianza en sí mismo provocadas por la difícil situación económica en que se halla:

Pr: a ver estáis / los dos os queréis ¿no? me lo habéis dicho los dos // estáis enamorados /// tenéis un problema económico / es muy complicado sacar a la familia adelante // pero tenéis algo importante que es que os queréis /// Carlos apóyate en ella
C: ella se tiene que apoyar en mí
Pr: bueno pues los dos el uno en el otro
C: soy yo el pilar ahí pero ¡vaya pilar!
(E 12, l. 211-216)

En la intervención puesta de relieve, C enuncia primero cuál es, en su opinión, su deber o su rol social (*yo soy el pilar* por ser él el hom-

bre y el cabeza de familia) y, enseguida, con el adversativo *pero* indica que no está asumiendo sus obligaciones y, por ello, sufre (*pero ¡vaya pilar!*). La intensificación del sustantivo *pilar* 'persona que sirve de amparo' (DRAE) mediante *vaya* lleva a una interpretación en sentido contrario y, de ahí, irónico: 'no puedo mantener a mi familia'.

4.4.2.6. Interjecciones

En relación con el apartado precedente, es menester evocar también las interjecciones, llamadas por lo general *propias.*[89] Son elementos que se utilizan para expresar un sentimiento o una sensación y, asimismo, permiten establecer una relación con el interlocutor. Por tanto, podemos considerarlas como actos de habla expresivos o manifestaciones de la modalidad afectiva o expresiva. De hecho, Jakobson (1963, 214-215), al mencionar el carácter gradual de los fenómenos expresivos, señala que la expresividad se manifiesta de manera particularmente evidente en las interjecciones: «La couche purement émotive, dans la langue, est présentée par les interjections. Celles-ci s'écartent des procédés du langage référentiel à la fois par leur configuration phonique [...] et par leur rôle syntaxique [...]. La fonction émotive, patente dans les interjections, colore à quelques degrés tous nos propos, aux niveaux phonique, grammatical et lexical».

Las interjecciones no suelen poseer una significación fija y constante, son «términos carentes de significado intelectual, sancionados por el uso, que se fijan, estereotipados en la lengua» (Vigara Tauste 1992: 106) y son el entorno y la actitud del hablante lo que les confiere su valor en un contexto preciso (por ejemplo, *¡ah!* puede denotar tanto sorpresa como pena).

Las interjecciones determinan la fuerza ilocutiva del acto de habla al que acompañan y, en el caso de los actos expresivos, indican el estado anímico que figura en la condición de sinceridad del acto expresivo.[90] Así pues, las interjecciones pueden manifestar un amplio abanico de afectos: sorpresa, asombro, alegría, contrariedad, admiración, queja, lamento, rechazo, etc.

---

[89] Recordemos que en esta investigación refutamos las etiquetas *interjecciones propias / impropias*. Véase §4.4.2.4.

[90] Véase §3.2.3.

No obstante, en nuestros datos, su función primera es la de señalar que el enunciado del interlocutor le ha llamado la atención al hablante o le ha sorprendido:

Pr: Desiré /// esto ha sido el problema de tu relación
D: sí
Pr: ¿hasta qué punto?
D: a dejarlo
Pr: **¡ah!** // ¿quién lo dejó? ¿tú?
(E 13, l. 44-48)

Pr: desde que conociste a Vicente / tu vida ha cambiado completamente
R: **¡oy!** de la noche al día
(E 9, l. 40-41)

Pr: **¡ay!** fíjense un poquito es lo que necesitaba nuestro próximo invitado para darse cuenta /// que ha encontrado a la mujer de su vida // y / es que / diez días // dan para mucho un aplauso para Jaime (ENTRA JAIME)
(E 17, l. 1-4)

Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va
Pr: **¡uy!** // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
(E 4, l. 203-205)

La gran mayoría de las secuencias halladas en el corpus pertenecen al discurso de la presentadora. Se transluce en estas su expresividad, recurso que le ayuda a manipular tanto al público como a los invitados con el objetivo de llevar la discusión en la dirección que le interesa, a saber, desvelar los detalles más llamativos que constituyen el gancho para la audiencia.

Asimismo, al igual que los enunciados libres exclamativos, las interjecciones pueden reflejar una evaluación, un juicio personal. El ejemplo siguiente ilustra la percepción que tiene la invitada de la persona a la que se está refiriendo:

Pr: ¿y por qué anda desnuda por casa?
A: **¡aaah!** porque la cabeza no la tiene bien hija mía // y entonces vamos a lo mejor vamos a tomar algo los cuatro por allí pues nos vamos a tomar algo pero es una palabra muy vulgar pero lo mismo que eso es to(d)o nos ponemos a comer y se harta ella de deci(r) *¡ay! que*

°*(quiero)*° *pegar un polvo* mira / a mí me se cae la cara de vergüenza cariño mío ¿me entiende(s)?
(E 16, l. 118-12)

Algunas interjecciones se emplean para denotar la cantidad de datos y la organización de la información:

Pr: dices Rosa que las cosas se precipitan en el momento en el que os conocéis / en persona /// ¿qué pasó? / ¿cómo fue ese encuentro?
R: **buf** éramos- los primeros cinco minutos yo estaba muy rara porque / no sé / me encontrabaaa pues fría y él pues también estaba bastante serio /// pero luego yaaa después cuando ya n nos despedimos // pues ya me di cuenta que que ya no me podía pasar de esa persona //[así de]=
Pr: [o sea]
R: =que era muy muy importante para mí yo ya no quería /// terminar con él ni na sino continuar
(E 9, l. 94-100)

En este ejemplo, *buf* se puede parafrasear de la siguiente manera: 'habría muchas cosas que contar, a ver por dónde empiezo'.
En otros momentos, las interjecciones reflejan la dificultad que supone contestar a una pregunta comprometedora:

Pr: pero ¿quién // quién dispara la primeraaa / bala? / ¿quién es el primero en decir esas cosas? /// ¿su familia?
E: **uf** /// **(u)fff** / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles ¿sabes?
(E 2, l. 109-112)

Hmm es empleado fundamentalmente para indicar que el mensaje ha sido recibido (con un toque de acuerdo en algunos casos) y aparece tanto en las intervenciones de la presentadora como en las de los invitados:

V: o que alguien me lo puede ofrecer
Pr: **hmm**
V: y / juntaría dinero y me iré con los míos
(E 8, l. 181-183)

Pr: pero de todas formas Marco tú reconoces que te has convertido en una especie de vigilante de tu hermana
M: **hmm** (RISAS)

Pr: ¿no? / y eso que tú eres el pequeño
(E 14, l. 116-119)

Pr: a ver (1") te voy a hacer un / par de preguntas
D: **hmm**
(E 13, l. 20-21)

Sin embargo, en otros contextos esta interjección también se utiliza como pausa de relleno para que el hablante organice sus ideas y construya el discurso:

Pr: a ver ¿tú estás enamorada de Ramiro?
A: (7") **hmm** no
(E 5, l. 245-246)

Pr: Marco ¿qué quieres esta tarde? / ¿qué quieres conseguir?
M: **hmm** y- yo quiero deci(r)le / delante toda España / que estoy en la televisión // que la quiero mucho y /// y que / cojamos más confianza y estemos un poco más / juntos porque estamos cada uno por un lado / y y discutimos bastante yo porque yo vivo en la casa de mi madre entonces // discutimos bastante
(E 14, l. 175-179)

4.4.2.7. Preguntas retóricas

La interrogación retórica se caracteriza comúnmente como pregunta de la que no se espera respuesta, puesto que tanto el hablante como su interlocutor la conocen por el contexto. La pregunta retórica es un representante prototípico de los actos de habla indirectos, es decir, la interrogación no se emplea aquí para pedir una información (que sería en este caso el *acto directo*) sino para otro fin. El efecto que se busca es el aumento de la fuerza ilocutiva del acto de habla: la secuencia interrogativa sugiere poderosamente una sola respuesta, lo que lleva al interlocutor a aceptar tácitamente esta sugerencia; en otros términos, esta estructura funciona como una afirmación. No se hace la pregunta porque se ignora algo, sino, al contrario, para demostrar que se conoce la información dada y para sugerir que la proposición es una verdad indiscutible. Al actuar de este modo, el hablante se atribuye el poder frente a su interlocutor, y este no tiene otra alternativa que la de contestar mentalmente en el sentido indicado por el emisor, incluso cuando no está de acuerdo con sus afirmaciones. Por esta razón, la interrogación retórica desempeña un papel

destacado en diálogos de tipo antagónico.[91] Haverkate (2006) especifica que el antagonismo asertivo es característico de intercambios argumentativos en los que los participantes procuran imponer su opinión al interlocutor. El antagonismo expresivo, por su parte, es típico de secuencias que tienen por objeto intensificar críticas y reproches. En resumen, las secuencias en cuestión representan una aserción reforzada, contundente. He aquí algunos ejemplos:

Pr: porque la madre de tu marido tenía un problema↑
M: eh /// sí era
Pr: era invidente
M: era ciega sí
Pr: y no podía hacerse cargo de sus hijos como / le hubiera gustado
M: ¡hombre! es queee aaal faltarle la vista **¿de qué manera se podía buscar ella /// la vida para sus hijos / por mucho que los quiera?**
Pr: Por eso ella y sus hijos fueron llevados a un centro
M: sí
(E 3, l. 28-36)

Como ya se ha dicho, las preguntas retóricas se pueden utilizar con efectos focalizadores. Aquí, la hablante recurre a una interrogación que contiene ya una respuesta implícita. M reacciona a la afirmación de la moderadora con una explicación o, más bien, con un argumento justificativo encabezado por la fórmula *es que,* explicación que expresa una verdad general (confirmada, de hecho, por Pr en el turno siguiente): es normal que la madre invidente no pueda ocuparse de sus hijos de manera adecuada y que necesite ayuda exterior. También notamos en el argumento de M una fuerte implicación personal y emocional: está justificando el hecho de que su suegra (porque de ella se trata) fue llevada con sus hijos a una institución especializada,

[91] Haverkate (2006: 5) explica que «El antagonismo verbal representa una actitud social no deseable, que va en contra de las normas de la etiqueta conversacional. El locutor antagónico elige una línea de conducta marcada, que, lingüísticamente, halla eco en el uso de una variedad de construcciones de patente perfil argumentativo o expresivo». Nuestros datos pueden corresponder, en algunos momentos, al discurso antagónico, tal como lo concibe este autor. En el discurso televisivo que estudiamos, no se trata tanto de ser cortés; más bien se intenta provocar y resaltar lo problemático, lo sensacional (véase a este propósito el capítulo 5, en particular, §5.5. y §5.8.).

y a causa de esto la familia de su marido se dispersó, por lo que los hermanos no se conocen. Este es el porqué de la presencia de M y de su marido en el programa: encontrarse con una de las hermanas de este último. Desde la misma perspectiva se pueden analizar los fragmentos siguientes:

Pr: o sea que tú ¿no estás dispuesto a cambiar?
A: eh es que no puedo cambiar yo tengo mis quehaceres todos los días // cumplo con ella todo lo que puedo cumplir del desde el primer día / estoy más enamorado que desde el primer día ↑ / o sea // **¿qué más se puede pedir?**
Pr: pero te enfadas mucho cuando se va a Tarragona ehm y eso es lo que ella quiere [que cambies]
(E 6, l. 226-230)

L: [nada] que él esto ahora entiende mejor que nadie qué yo siento por él
Pr: pero él necesita más que nunca tu cariño tu apoyo pero creo y eh
C: (( )) mis hijos (( )) el problema soy yo [desde luego]
Pr: [Carlos] desde luego hombre
C: (( )) el problema soy yo
Pr: ¿por qué eres tú el problema?
C: dependen de mí yyy /// **¿qué vida les doy?**
Pr: Carlos pero no no te puedes hacer no te puedes culpabilizar por eso ↑ /// tú estás haciendo todo lo que puedes todo lo que está en tu mano (1") estás emp- poniendo todo tu tu esfuerzo en ello ¿no? no te sientas mal /// porque si fuera que no estás haciendo nada (1") pero lo estás haciendo // lo mejor que puedes // no es fácil ¿no?
C: ts ts no
(E 12, l. 195-206)

Las preguntas destacadas aquí no requieren respuesta ya que funcionan como una conclusión a lo dicho.

A veces, las interrogaciones retóricas se emplean con el objetivo de expresar desacuerdo con un matiz de asombro ante lo afirmado anteriormente:

Pr: ¿qué te regaló?
A: ¡ay qué cosa más cursíií! / me regaló / tres claveles
Pr: pero mujer §
A: § rojos / y tres blancos con una florecitas así ya está
Pr: pero

A: *toma* como de lástima no yo cuando regalo me gasto 3000 pesetas y te regalo un ramo [de flores]
Pr: [Antooonia] pero si lo bonito es el detalle /// el día de los enamorados te viene con unas flores
A: hija mía **¿unas flores↑? ¿con tres flores?** (CONTANDO CON LOS DEDOS) **¿una dos y treees?** (1") en este caso cuatro dos claveles rojos y dos blancos y una(s) flore(s) así [que parecen espárragos]
Pr: [bueno vamos a ver] en este momento ¿no vivís juntos?
(E 16, l. 189-198)

Es evidente que la informante no está en absoluto de acuerdo con Patricia. Las preguntas retóricas le sirven para oponerse a las palabras de esta y mostrarse sorprendida por lo dicho. Además, obsérvese que con cada nueva interrogación, la invitada agrega una precisión: *¿unas flores? ¿con tres flores? ¿una dos y treees?* acentuando de este modo su incomprensión y su opinión divergente con respecto a la de la presentadora. En definitiva, lo que pretende explicar A es que los claveles que le ha ofrecido su pareja no le gustan porque tienen muy mal aspecto y en su opinión no se pueden regalar flores tan feas. Para A es la generosidad y/o abundancia de las flores lo que determina el valor que el que las ofrece atribuye a la relación o a los sentimientos, importando poco la intención con que se ha hecho el regalo, como sostiene Patricia en su intervención.

En algunas ocasiones, las preguntas retóricas pueden utilizarse con el fin de añadir un matiz irónico a la enunciación. En tales casos, el hablante pregunta por algo que considera evidente, como ocurre en la siguiente cita:

Pr: a ver (6") bueno / tenemos /// un mensaje para alguien /// que está sentado en el público así que por favor / todos a mirar (enseñando con la mano) esa pantalla (LEYENDO) Juanjo, *planta cara a tu familia* ¡ay madre ! (2") Juanjo // ¿dónde estás? no te hagas el loco Juanjo↑ /// que te estoy viendo por el rabillo del ojo y tienes una cara de Juanjo // que no puedes con ella /// ¿eres tú? // el de la camisa de rayas /// **¿a que sí Juanjo?**
JJ: sí
Pr: Juanjo /// ¿tú te // ((suena)) familiar esto? *planta cara a tu familia*
JJ: sí §
(E 2, l. 167-174)

En este caso, la fórmula pragmática *a que sí* no solo refuerza la pregunta de la presentadora sino que también le permite evitar una respuesta negativa; dicho de otro modo, su interlocutor tiene que contestar por la afirmativa.

Con respecto a esta última cita, cabe subrayar un hecho relevante: hemos dicho al inicio de este apartado que las preguntas retóricas presentan el asunto en cuestión como algo tan evidente que ni siquiera se requieren reacciones verbales a ello, las respuestas se sobrentienden, y se suele decir que no se dan. No obstante, en el pasaje antes reproducido, el invitado contesta (evidentemente por la afirmativa, es decir, va en la dirección prevista por la presentadora). Posiblemente, al encontrarse en una situación incómoda y que no se esperaba, el informante se siente obligado a contestar por motivos de cortesía (respetar la autoridad de la presentadora, responder a una pregunta) y porque, como hemos dicho, se trata de una interrogación orientada (que obliga a una respuesta).[92]

Sin embargo, hemos registrado un caso de interrogación retórica casi idéntico al del ejemplo anterior pero donde la invitada no parece sentir esa obligación de contestar:

> Pr: oye Dolores yo sé que a los dos les quieres igual /// pero dime / tú que les conoces bien /// ¿quién es el más responsable de los dos?
> D: (RISAS) mmm ¡qué nerviosa estoy Patricia!
> Pr: ¿por qué mujer?
> D: [(( ))]
> Pr: [(( ))] nerviosa se le van pasando los nervios // **¿a que sí? ¿a que ya estás menos?**
> D: ¿quién es más de los dos? pue(s) e(s) que / diría que los dos
> Pr: ¿por igual?
> (E 14, l. 29-36)

Por tanto, pensamos que efectivamente las preguntas retóricas no suelen presentar respuestas pero, en algunos casos, dependiendo de la personalidad del interlocutor, pueden llevar contestaciones explícitas.

---

92 Véase a este propósito §3.6.1.2.

4.4.3. Marcadores discursivos que favorecen la expresividad

Veremos en el capítulo 7 que, según los postulados de la Teoría de la Relevancia, los hablantes aspiran a la máxima relevancia en sus intercambios, por lo que, a la hora de construir su enunciado el emisor emplea una serie de recursos lingüísticos que le ayudan a minimizar el esfuerzo y a maximizar los efectos. Los marcadores del discurso son uno de estos recursos, dado que guían al interlocutor en el procesamiento de lo comunicado y permiten obtener las inferencias oportunas (reforzando unas y/o eliminando otras).

El papel de los marcadores discursivos consiste en «una serie de instrucciones semánticas que guían las inferencias que se han de efectuar de los distintos miembros del discurso en los que aparecen estas unidades» (Martín Zorraquino y Portolés 1999: 4071). Los marcadores señalan la relación entre las unidades discursivas que vinculan e indican la relevancia de una secuencia con respecto a la anterior, marcando así las implicaturas. Es decir que constituyen estímulos ostensivos que aportan información pragmática con el fin de guiar el proceso interpretativo del oyente.

Asimismo, conviene recordar que Portolés (2007: 25-26) define los marcadores discursivos como «unidades lingüísticas invariables, [que] no ejercen una función sintáctica en el marco de la predicación oracional y poseen un cometido coincidente en el discurso: el de guiar, de acuerdo con sus distintas propiedades morfosintácticas, semánticas y pragmáticas, las inferencias que se realizan en la comunicación».

Más allá de sus características morfosintácticas y de la polémica al respecto, quienes trabajan desde la perspectiva relevantista en el estudio de los marcadores discursivos señalan que el criterio más importante para categorizarlos es su significado instruccional, en oposición al significado conceptual de las proposiciones. Portolés (1998b: 21-23, 2007: 25) y Garcés Gómez (2008: 30-31) coinciden en que esta diferenciación resulta sumamente orientadora aunque no suficiente. Así, Portolés (2007: 25) explica que «los marcadores tienen un significado de procesamiento, pero este significado frecuentemente posee una evidente relación con el significado conceptual de las unidades que los han originado».

La presencia del conector está estrechamente vinculada con la intención del locutor y su búsqueda de relevancia. Así pues, los conec-

tores dan indicaciones sobre cómo los locutores proceden para optimizar la pertinencia de sus enunciados.

Pero si

Hemos documentado en nuestro corpus bastantes ocurrencias de una construcción con valor de contraste enfático *pero si*. Este esquema aparece en general en las intervenciones replicativas y denota contraste u oposición a lo dicho por el interlocutor. En su interesante artículo, Montolío Durán (1991: 42) se centra en el análisis de construcciones encabezadas por *si* con valor replicativo y señala que estas estructuras pueden integrar el conector *pero*. La autora advierte que el contraste u oposición que la construcción denota no se debe a la presencia de esta partícula adversativa sino que dicho valor se manifiesta ya «a través de la combinación de *si* más la entonación expresiva» y que el papel de *pero*[93] en estos casos es reforzar la disconformidad expresada por la estructura con *si*. Por ello, concluye la investigadora, *pero si* aparece en contextos cuando el desacuerdo entre los interlocutores es mayor.

Lo que nosotros hemos podido comprobar en nuestro corpus es que el número de apariciones de la estructura *pero si* es sensiblemente superior al de las construcciones introducidas simplemente por un *si*, hecho probablemente debido a la necesidad del emisor de conferir al mensaje una fuerza expresiva particular. Así, podemos adelantar que todas las ocurrencias de *pero si* pertenecen a la presentadora.

En cuanto al significado pragmático de estas construcciones, la partícula *si*, sea sola, sea combinada con *pero,* mantiene un valor adversativo, dado que, como ya hemos dicho, expresa algún tipo de divergencia entre enunciados proferidos por dos hablantes distintos. En otras palabras, manifiesta desacuerdo y también sorpresa o asombro ante lo dicho.

Montolío Durán (1991) señala que, como se trata de una estructura que expresa protesta, réplica y desacuerdo, es habitual en situaciones comunicativas con alto grado de confianza entre los participantes en las que estos se pueden responder mutuamente, o en contextos dialógicos asimétricos en los que solo uno de los interlocutores posee el «derecho» de replicar al otro.

---

[93] *pero*: 'en comienzo de frase, tiene valor expletivo, con un matiz de protesta o disconformidad' (DEA).

Respecto de las funciones desempeñadas por esta estructura, hemos reconocido las siguientes: *informativa* porque introduce informaciones, *interactiva* dado que son reacciones a las palabras del otro, y *afectiva* o *emotiva* puesto que permite manifestar las emociones y opiniones del hablante provocadas por lo dicho o por el interlocutor mismo. Considérense los siguientes ejemplos:

Pr: ¿tú qué le vas a / pedir esta tarde?
J: pues yo le voy a pedir // el matrimonio
Pr: ¡madre de mi vida! // pero ¿tú estás seguro?
J: seguro↓
Pr: **pero si** han pasado doce días Jaime
J: pues ya no yo ya estoy seguro de todo
(E 17, l. 105-110)

Pr: te ibas a enfadar ¿no?
A: (( )) ahora enfadarme no pero me ha dado aquí me ha fallado también porque [me ha dado una palabra↑]
Pr: [¡hombre **pero si** tu madre está bien cuidada!]
A: [de que se queda] con mi madre (1") de que se queda ahora con / ¿con quién está con mi madre?
PI: eees estááá la [(( ))]
(E 6, l. 262-267)

Pr: ¿qué te regaló?
A: ¡ay qué cosa más cursíii! / me regaló / tres claveles
Pr: pero mujer §
A: § rojos / y tres blancos con una florecitas así ya está
Pr: pero
A: *toma* como de lástima no yo cuando regalo me gasto 3000 pesetas y te regalo un ramo [de flores]
Pr: [Antooonia] **pero si** lo bonito es el detalle /// el día de los enamorados te viene con unas flores
A: hija mía ¿unas flores↑? ¿con tres flores? (CONTANDO CON LOS DEDOS) ¿una dos y treees? (1") en este caso cuatro dos claveles rojos y dos blancos y una(s) flore(s) así [que parecen espárragos]
(E 16, l. 189-197)

J: pues será eso a lo mejooor↑ (( )) ella me ha dado pues el el cariño que yo necesitaba
Pr: ¡pero cómo te lo ha dado **pero si** es que ni llevabais ni media hora juntos y ya le estabas diciendo quiero ser tu novio! / no había tenido ella tiempo↑

J: bueno media hora no yo ya fue a partir de la hora hora y media o dos horas vamos (( ))
(E 17, l. 54-57)

JJ:[a mí a mí] a mí un día me hablan otro día no me hablan yyy↑
Pr: **pero si** os presentó tu hermano
JJ: precisamente
Pr: no entiendo nada / pero si él os presentó↑
JJ: claro // quisiera- él quería que yo me aprovechara de ella
Pr: ¿te lo ha dicho eso tu hermano?
(E 2, l. 258-263)

En síntesis, se trata de una forma que Patricia emplea para llamar la atención sobre algún elemento del diálogo o una reacción particular que este ha suscitado en ella (determinados sentimientos reales o fingidos como 'desacuerdo', 'sorpresa', 'admiración', etc.). Gracias a las evaluaciones y juicios personales, la entrevistadora procura influir en su interlocutor y en el público para provocar en ellos una reacción especial. En el caso del invitado, esta reacción permite seguir con la entrevista y suscitar el interés de los oyentes, y, en el caso de la audiencia, seducirla.

Asimismo, *pero* se puede combinar con *que* para ponderar la cualidad expresada por un adverbio o un adjetivo. He aquí un ejemplo:

Pr: bueno no sabe // de qué color son sus ojos ni / a qué huele su perfume // pero nuestro próximo invitado / dice que está / **pero que** muy enamorado / y es que efectivamente a veces se sabe el amor es ciego / un aplauso para Jose
(E 10, l. 1-3)

Hasta

Esta partícula destaca un elemento del discurso como límite alto o superior a lo dicho anteriormente (DEA):

Pr: ¿o sea que te estás dejando llevar por tu familia?
JJ: no es que me esté dejando llevar es que resulta estoy rodeado por mi familia y por la de ella
Pr: y todo esto está haciendo QUE TE FRENES
JJ: nooo // pues yo estoy cogiendo **hasta** la depresión
Pr: ¡madre mía! /// PERO SI SOIS DOS ADULTOS que // tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // ¡pero qué os van a

contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos! ¿no?
(E 2, l. 222-227)

Pr: a ver / cuéntame / ¿d- de qué forma dependes tú de ella?
A: yo / mi madre vive en Jaén / yo no puedo vivir en Elche y ella en Jaén porque la echo mucho de menos /// para todo // es que ((como)) eso / como todo yo necesito hablar con ella verla diariamente / **hasta** para discutir diariamente
Pr: **hasta** para eso // que es lo que más haces / además
A: [¡vaya!]
Pr: [discutir] // y discutir
(E 18, l. 41-47)

Del primer ejemplo se desprende que la situación que está viviendo el invitado es tan difícil que su estado emocional linda con la depresión. En el segundo pasaje, se entiende del elemento introducido por *hasta* que la dependencia de A supera lo esperable, lo máximo, no se suele echar de menos a una persona para discutir con ella.

Ni / ni siquiera

Estos son otros marcadores que se refieren a una escala de valores en relación con las expectativas creadas por los hablantes. Su presencia indica la percepción o evaluación del locutor de algún aspecto del contenido proposicional. El empleo de *ni* es motivado por el deseo de expresar que el asunto al que se refiere constituye un grado sumo. De hecho, Casado Velarde (1998: 65), en su clasificación de los marcadores del discurso, sitúa a *ni* y *ni siquiera* dentro de los culminativos. Briz (2008) coloca *ni siquiera* entre los llamados *focalizadores,* que destacan un elemento expreso –el foco– frente a una alternativa explícita o sobreentendida. Dicho autor hace resaltar el carácter escalar de algunas partículas focales que aquí nos interesan, como *incluso*, *hasta*, *ni siquiera*.[94] Chamorro (2008) también alude al carácter escalar de ambas partículas, donde *ni* sería relativo o absoluto en el extremo de una determinada escala argumentativa proporcionada por el contexto:

[94] *Hasta* gradúa los argumentos en escalas absolutas, mientras que *incluso* coloca el argumento en una posición alta pero no en la más alta (escala relativa) (Domínguez García 2007: 49).

Pr: Paco pero no he oído **ni** una palabra de amor↑ // o sea=
(E 7, l. 379)

y *ni siquiera* el término absoluto que siempre marca el extremo de una escala:

Pr: bueno José Manuel dime cuando tu mujer te dice *quiero el divorcio* que te lo ha dicho hace muy poquito /// ¿te pilló completamente desprevenido? §
JM: § de sorpresa (2") yo no lo esperaba eso nunca
Pr: ¿no sospechabas **ni siquiera** que algo iba mal?
(E 4, l. 96-99)

R: [porque] ¡ufff! porque / ella↑ / estaba muy preocupada porque (( )) el mal y // me decía que / ella le quería a él / pero que estaba intentando ayudarle // para que me olvidara vamos que / más o menos que se lo consentía / un poco=
Pr: ya
R: =y esperaba que / que se le olvidara
Pr: tu marido=
R: [(( ))]
Pr: [creo] que **ni siquiera** llegaba a aceptar la situación que no podía creer lo que estaba↑ // lo que estaba pasando
(E 9, l. 128-136)

Santos Río (2003) apunta que el operador *ni siquiera* se caracteriza por introducir el elemento fundamental para la conclusión supuesta en el discurso. Hemos constatado en nuestros datos que en determinados contextos *ni* tiene el mismo empleo que *ni siquiera* y se puede sustituir por este sin que cambie el significado de la proposición, de modo que las implicaturas derivadas serían las mismas:

J: pues será eso a lo mejooor↑ (( )) ella me ha dado pues el el cariño que yo necesitaba
Pr: ¡pero cómo te lo ha dado pero si es que ni llevabais **ni** media hora juntos y ya le estabas diciendo *¡quiero ser tu novio!* / no había tenido ella tiempo↑
J: bueno media hora no yo ya fue a partir de la hora hora y media o dos horas vamos (( ))
(E 17, l. 54-57)

Pr: Juani / no querías **ni** mirar // ¿por qué?
J: (3") bueno
(E 4, l. 216-217)

R: todo el tiempo que he perdido / lo voy a recuperar / no la he sacado al cine en diez años que llevo casi dos veces contás no ha ido **ni** a la discoteca o sea he pasado de ella claramente // y todo el tiempo perdido pues lo quiero ahora // recuperar
(E 13, l. 167-169)

Cabe añadir que Domínguez García (2005: 400 n. 5) observa que *ni siquiera* igualmente conlleva un matiz expresivo de sorpresa dado que introduce un elemento inesperado y, por ello, sorprendente. Acabamos de decir que, en ciertos contextos, *ni* es equivalente a *ni siquiera*; este es el caso también en las muestras siguientes:

Pr: no te sale ninguna // oye en el tiempo que ella estuvo fuera también te relacionaban con otra mujer↓
R: sí apenas me ((doy)) cuenta /// ahora
Pr: y ¿tenían motivos para relacionarte con otra mujer?
R: es que no sé mmm no sé **ni** de qué mujer me están hablando niii nada (3") pfff es que me queda muy difícil decir que que había otra mujer cuando realmente es que [no HAY otra mujer]
(E 5, l. 146-151)

Pr: oye Jose / y todo esto sin haberos visto nunca
J: nunca
Pr: ¿pero **ni** en foto?
J: ni en foto
(E 10, l. 28-31)

Así, en la primera cita reproducida, el hablante manifiesta sorpresa e incomprensión total ante las informaciones recibidas: 'no sé *en absoluto* de quién me están hablando'. Su intervención contiene otra ocurrencia de *ni*: *niii nada,* que igualmente sirve para poner de relieve su desconcierto. En este sentido, el adverbio absoluto *nada* confiere también al enunciado un matiz reforzador. En el segundo caso, *ni* permite a la presentadora expresar extrañeza ante una realidad tan singular (es decir, enamorarse de una persona sin nunca haberla visto). Asimismo, adviértase que al mostrarse sorprendida, resalta, de cara a los espectadores, el carácter insólito de esta situación, con el objetivo de influenciar la interpretación de los mismos.

Considérense otros pasajes donde, como en los anteriores, *ni* refuerza la negación, y es equivalente a *en absoluto*, con lo cual sitúa al elemento al que se refiere en el extremo:

> Pr: Vilma de todos modos habéis tenido problemas de convivencia porque él te ha ECHADO de casa varias veces // ¿por qué?
> V: porque soy celosa (1") le he sacado a todas las chicas que tenía en el messenger (1") y /// me molesta mucho cuando le llaman por teléfono /// y más encima cuando rebaja / el volumen y yo no puedo escuchar // entonces pienso que ALGO hay // detrás de eso /// porque él me presenta en algunas partes como como su novia // en otras como su amiga // y otras personas **ni** saben que yo existo que estoy con él
> (E 8, l. 106-112)

> JM: [...] las cosas van a cambiar (2") y y van a cambiar a mucho // porque yo me quiero ir de vacaciones contigo // y con los niños / y ((días)) que haga falta // sábado domingo /// de aquí pal ante yo sé que días de fiesta no trabajo **ni** uno // ni aunque me pongan una pistola
> (E 4, l. 306-310)

En la lengua coloquial es frecuente que diferentes marcadores se acumulen. En el pasaje que reproducimos a continuación, obsérvese la aparición de varios elementos con un mismo valor:

> A: a mí no me pueden discutir los problemas ehm los problemas de mi [madre **ni ni** la doctora **ni** la médica // **hasta** la doctora / le he ganado]
> Pr: [no no / no tienes que discutír(t)elos // de verdad que no // (( )) (2") **hasta** la doctora bueno eres tú]
> A: [sí / sí] (1") [le he ganado]
> Pr: [bueno / pues aquíií] PILAR
> A: [es que lo ha tenido que dejar por imposible (2") porque yo sé más de mi madre que la doctora **incluso**]
> (E 6, l. 277-283)

Tanto *ni* como *hasta* e *incluso* son partículas discursivas que contribuyen al realce de lo dicho al compartir dos elementos de significado común, a saber, 'expectativas' y 'valoración'. El interlocutor A manifiesta el deseo de expresar su punto de vista y mostrar su posición con respecto a lo que afirma. Pr repite las palabras de A, utilizando también los mismos marcadores para destacar lo dicho por su interlocutor y para señalar que se trata de un comportamiento fuera de las normas, que sobrepasa lo que se podría esperar. Inferimos que «la

doctora» está en el extremo de la escala. De esta manera, se atrae la atención del público sobre este asunto.

4.4.4. Recursos prosódicos de la expresividad: la entonación o la curva melódica del habla

Queremos subrayar la importancia del componente prosódico a la hora de acercarse al análisis de la expresividad tal como la concebimos aquí.

Huelga decir que la entonación juega un papel fundamental. Como advierten Narbona (2007), Hidalgo Navarro (2006b) o Quilis (2006) sin los elementos prosódicos un hablante carecería de los instrumentos necesarios para hacerse entender cabalmente por sus interlocutores. Los mecanismos prosódicos cumplen numerosas funciones esenciales en la conversación. Así, permiten al hablante indicar cuál es la información relevante o irrelevante en el *continuum* discursivo, marcan los cambios temáticos, posibilitan omitir aquello que está sobreentendido, señalan la finalización de un turno o designan un *LAT* (véase §10.1.1.), etc. (Hidalgo Navarro 2006b). Asimismo, la prosodia contribuye a determinar el significado de lo dicho: junto con los elementos sintácticos y paralingüísticos, la prosodia permite interpretar un enunciado en un sentido o en el opuesto según la entonación y los gestos con que se produzca. Así advierte Narbona (2007: 555-556):

> Es preciso [...] dar con las claves idiomáticas concretas que sirvan para desentrañar el sentido de unos enunciados cuya emisión cuenta con mecanismos y procedimientos contextualizadores específicos o peculiares. No me refiero sólo a los que anclan espacial y temporalmente todo intercambio cara a cara, sino también otros que, como los prosódicos, determinan (solidariamente con los esquemas sintácticos y, casi siempre, con los recursos para- o extra-verbales) el verdadero significado intencional de lo dicho. El contorno melódico, las pausas e inflexiones melódicas, el ritmo, etc., permiten descifrar el auténtico sentido de lo que, si nos atenemos al significado literal de los términos, sería una mera tautología.

De la misma opinión es también Hidalgo Navarro (2006b: 11-12):

> Efectivamente, una misma sucesión de sonidos, adecuada a una situación dada, puede admitir múltiples interpretaciones atendiendo, simplemente, a los mecanismos prosódicos. [...] Y es que la entonación (la

> prosodia en un sentido más amplio) es determinante para la «construcción del sentido» de un acto dado.

La entonación conlleva, pues, una serie de informaciones de naturaleza referencial, diatópica, sociolingüística y, por supuesto, emotiva. El hablante elige determinados patrones melódicos de acuerdo con sus intenciones semánticas y comunicativas que el oyente reconoce gracias a la entonación. Es la prosodia lo que permite matizar y enriquecer pragmáticamente el discurso. En este sentido, Quilis (2006: 425) considera que la entonación es

> el vehículo lingüístico ideal para transmitir las más diversas informaciones, que, aunque en el proceso de la comunicación vayan tremendamente mezcladas, el oyente descodifica automáticamente, y sabe si su interlocutor pregunta o afirma, es de Chile o de España, está enfadado o contento, pertenece a un estrato social o a otro, etc.

La entonación es un concepto complejo, razón por la que su definición es asunto controvertido y depende del enfoque del investigador. Así, se ha definido la entonación en función del tono fundamental, de un conjunto de parámetros acústicos (tono, acento, duración) o de las funciones que desempeña.

Ahora bien, en nuestra opinión, la propuesta que mejor conviene para el análisis de los efectos expresivos de la entonación es la de Quilis (2004, 2006), quien establece tres niveles en los que puede actuar la entonación:

1. el nivel lingüístico, en el que la entonación desempeña las funciones distintiva, integradora y delimitadora,[95]

---

[95] La función *distintiva,* que reside en los movimientos descendentes o ascendentes de la frecuencia del fundamental al final del enunciado. De este modo, un enunciado afirmativo termina con una frecuencia fundamental descendente mientras que un enunciado interrogativo con una frecuencia ascendente. La función *integradora* divide el hilo fónico en partes, de modo que el oyente pueda percibirlo por «porciones». La información se presenta en unidades empaquetadas prosódicamente. Si se oyera una cadena ininterrumpida, se comprendería muy poco; por tanto, es necesario ordenar el conjunto fónico en unidades menores: unidades de entonación. Dicho de otro modo, la entonación transforma una secuencia de palabras en enunciados: cada palabra o sucesión de palabras se convierte en enunciado cuando se pronuncian con una determinada

2. el nivel sociolingüístico, donde la entonación comunica dos informaciones: una relacionada con las características personales (edad, sexo, carácter) y otra que comunica el origen geográfico y el nivel sociocultural al que pertenece el individuo,
3. el nivel expresivo, en el que la entonación transmite las más diversas expresiones afectivas.

Es, pues, este tercer nivel el que nos interesa particularmente aquí. Para Quilis (2004: 86), «la entonación es uno de los más importantes vehículos de la expresión afectiva del discurso, sola o combinada con otros elementos, como el tempo, la pronunciación, etc.» Para marcar la expresividad, uno se puede valer de distintos mecanismos que tienen valores simbólicos en la expresión de las emociones: el registro, el contorno, la intensidad y la duración del control melódico. Por ejemplo, un registro alto puede evocar alegría, un registro bajo indicar tristeza, la duración e intensidad son susceptibles de denotar sorpresa, etc. Es decir, se manifiesta la actitud del hablante ante el mensaje que emite. También para Hidalgo Navarro (1997, 2002, 2006b), la función expresiva (o función modal secundaria) contribuye a generar una gran variedad de matices semánticos subjetivos. El autor considera las expresiones exclamativas como propias de esta función.

Es cierto que en la transcripción de nuestros datos, no nos hemos fijado en todos los recursos prosódicos de los diálogos. Solamente hemos señalado, con letra mayúscula, aquellas secuencias que nos parecían particularmente llamativas, como las ocurrencias de una pronunciación marcada, enfática, o el ascenso y el descenso del tono especialmente destacados.[96]

Pasemos ahora a las muestras que hemos documentado en nuestro corpus y veamos qué funciones desempeñan las secuencias de pronunciación enfática en el *DP*.

---

entonación (Quilis 2004: 84). Por tanto, la entonación es un factor importante dado que un cambio en la entonación es capaz de producir una nueva interpretación del enunciado. Por su lado, la función *demarcativa* o *delimitadora*, estrechamente ligada a la función integradora, consiste en la segmentación del enunciado o del discurso en unidades menores (Quilis 2006). Así, esta función sirve de estructurador y organizador del discurso: el hablante organiza la información y hace su mensaje coherente y comprensivo.

[96] Véase la metodología, capítulo 1.

Podemos ya adelantar que en las entrevistas de *DP*, la pronunciación marcada suele combinarse con otros recursos expresivos (repetición, elección del léxico, exclamación, etc.), por lo que la fuerza ilocutiva del enunciado se ve aumentada.

Como han destacado Quilis (2004, 2006), Briz (2001) o Hidalgo Navarro (1997, 2002, 2006b), y como también hemos comprobado en nuestros datos, existe una relación natural evidente entre el tono y las emociones, de manera que la pronunciación enfática suele asociarse con estados anímicos de mayor carga emocional (asombro, sorpresa, desacuerdo, etc.).

Asimismo, es de precisar que se pueden enfatizar palabras sueltas o secuencias más largas, incluso enunciados completos:

Pr: bueno /// en cualquier caso
MJ: (( )) no
Pr: ha dado muchos datos y hay un dato **CLARÍSIMO** María José [que es el de tu madre y el marido y su marido tu padre]
MJ: [si mi madre si mi madre se ve reflejada y quiere conocerme y sobre todo] espérate un momentito (PATRICIA SE MUESTRA MOLESTA POR ESTA INTERRUPCIÓN, EL PÚBLICO SE RÍE) / sobre todo /// que me cuente la historia que me **CUENTE** la historia / me da igual porque yo sé que lo pasó muy mal / y yo sé que se que se vio en penurias ↑
(E 1, l. 198-205)

Pr: mira yo te voy a decir una cosa Juanjo sabes lo queee // más le gustaría a Eva / me lo ha dicho antes / le hemos oído todos // **SER TU NOVIA**
JJ: °(ya)°
Pr: y está **DESEANDO** que se lo pidas
JJ: sí (SONRÍE)
Pr: ¡venga hombre!
(E 2, l. 269-274)

Pr: [a ver Eva yo] estoy hecha un lío
E: ((tengo entendido))
Pr: vamos a ver /// tú ¿qué le quieres decir ya a Juanjo?
E: ts / yo le quiero decir a Juan José (1") que lo quiero con toda mi alma (1") que voy a luchar // cueste lo que me cueste /// que si me tengo que enfrentar a la familia de él que si me tengo que enfrentar a la mía // me da igual // yo voy a estar a él / hasta que me muera / voy a estar con él hasta que me muera

Pr: **Y ME ESTÁS DICIENDO QUE NO TENÉIS UNA RELACIÓN CUANDO ME ESTÁS DICIENDO QUE LUCHARÁS POR / [TU AMOR CON ÉL]** ↑
E: [sí sí **SÍ**] claro sí // ahí tenemos una relación con José [pero]
(E 2, l. 134-142)

Lo que llama la atención en nuestro corpus es que se enfatizan a menudo cuantificadores y adjetivos valorativos:

Pr: vale // quieres estar más cerca de tu hermana [y dejarle]=
M: [sí]
Pr: =claro que le quieres
M. que le quiero mucho sí [y que estoy dispuesto a hacer]=
Pr: [pues enseguida lo vas]
M: = cualquier cosa por ella
Pr: bueno↑
M: **CUALQUIER COSA**
(E 14, l. 180-187)

E: claro // yooo /// yo no he hecho ma mal a nadie que yo sepa al contrario / yo lo único que estoy haciendo es ganarme su cariñooo // yo qué sé / que me den una oportunidad // y demostrarles que yo no soy tan mala como ellos lo están diciendo /// porque sin embargo mis padres ehm §
Pr: §lo han aceptado bien
E: no es que lo han aceptado porque lo / ellos han tenido lo suyo también por mi culpa /// pero / no se meten en mi vida /// no se han metido **NUNCA** en mi vida
(E 2, l. 122-127)

Pr: estaba en Chile cuando ella / cuando empezasteis a chatear
J: sí
Pr: ¡uy! entonces ¿qué pasó que ella lo dejó **TODO** allí en Chile y se vino aquí?
(E 8, l. 226-228)

Pr: pero esto ha sido muy grave / se está haciendo muy grave porque has llegado a estar **UN AÑO** sin hablar con ella
(E 11, l. 117-118)

Pr: oye tú sabes que te llevas un coche excepcional funcional un coche deportivo // que además / tiene mucha potencia más de **CIEN** caballos / ¿adónde vas tú con tanto caballo Lola?

L: ¡ay! yo no lo sé pero (( ))
(E 11, l. 17-19)

Vemos cómo, mediante la prosodia, se pondera el significado 'absoluto' con *nunca* o *todo*, la duración con *un año* o la fuerza del automóvil con el numeral *cien*. Por ejemplo, en la última muestra, por motivos de publicidad, se destaca la gran potencia del coche que una televidente acaba de ganar y, así, se pondera la calidad del regalo y la generosidad de la cadena televisiva. Así, en los ejemplos siguientes:

Pr: Pepa // tú crees que paraaa / que tu hija esté bien / es **IMPORTANTE** que encuentre / a su familia biológica (2") [o le puede ayudar]
Pe: [que le ayude] /// yo yo creo que mi hija /// es puede que eso sea una parte /// que le ayude mucho a sus- a centrarse a encontrarse ella↑ / más segura saber sus orígenes
(E 1, l. 118-121)

Pr: estás muy enmadrada↓
A: sí
Pr: tienes dependencia de tu madre
A: sí
Pr: pero te llevas // **FATAL** con ella
A: sí (RISAS)
(E 18, l. 17-22)

Patricia Gaztañaga destaca las palabras *importante* y *fatal* para indicar que se trata de una información significativa y necesaria para, en el primer caso, situar el intercambio en su contexto y, en el segundo, caracterizar la relación en cuestión.

Asimismo, son habituales las apariciones de una entonación enfática al inicio de los encuentros dado que se trata de despertar el interés del público, insistiendo en algunos detalles que podrían resultar atractivos:

Pr: [...] nuestro primer invitado dice que está pagando las conseg- las consecuencias de haber sido un DON JUAN / cibernético / y es que no **UNA** / sino **DOS** mujeres / han quedado atrapadas / en su red // en esta ocasión / un aplauso para Paco
(E 7, l. 1-9)

Adviértase también la carga semántica de *Don Juan*, *quedar atrapadas en su red* así como la precisión intensificadora *no una sino dos mujeres*, a modo de un preludio de lo que va a pasar durante el encuentro.

La entonación puede resultar un recurso más económico que otros medios lingüísticos:

> Pr: y si te gastaras el dinero con ella que es **TU** dinero ¿qué tendría de malo? /// digo yo ¿no?
> (E 2, l. 196)

El énfasis en *tu* aporta una precisión que necesitaría quizás más elementos léxicos para expresar lo mismo: *TU dinero* se puede parafrasear por *tu propio dinero* o *el dinero que solo te pertenece a ti*, etc.

Cabe señalar que, además de la entonación, se dan también otros fenómenos fónicos que podrían tenerse en cuenta, por ejemplo, las pausas entre enunciados y entre secuencias más breves. Pero como ya hemos dicho en otros momentos son poco importantes en nuestro corpus, salvo en el caso siguiente: hemos registrado un pasaje en el que no es la entonación enfática la que demuestra una actitud irónica de la emisora sino la puesta de relieve de una secuencia mediante varias pausas llamativas:

> Pr: bueno // bueno Isabel has recibido un mensaje / que a mí me ha dejado /// intrigada /// un mensaje bonito
> I: a ver si son mis hijos
> Pr: ¡hombre**! tus hijos / no creo / que te digan / *tus caricias / hacen / que mi cuerpo / se estremezca*↑** (CON TONO BURLÓN)
> I: (RISAS) bueno eso no /// mas yo estaba esperando a eso que fueran mis hijos ↑
> (E 17, l. 219-224)

Es evidente que tantas pausas en una sola intervención marcan énfasis y tienen una connotación burlona, destinada a mostrar la estupefacción que provocan las palabras de Isabel en la presentadora.

4.5. OBSERVACIONES FINALES

Después del análisis de nuestro corpus, resulta obvio que la presentadora es muy expresiva, sensiblemente más que los invitados. Esta

expresividad de Patricia generalmente no es espontánea sino que forma parte de sus recursos para dinamizar la entrevista, esto es, por un lado, para provocar reacciones de los interlocutores y, por otro, mantener el interés del público. Además, puesto que es la figura central y representa la autoridad, se permite juzgar y valorar a los invitados y sus actos sin correr el riesgo de provocar una reacción violenta en estos últimos. Tal actitud se basa implícitamente en el pacto comunicativo de este género de discurso. Si retomamos la distinción establecida por Arndt y Janney (1991) entre la comunicación emotiva (estrategia que se refiere a una utilización consciente de las señales afectivas para influir en la conducta de otros) y la comunicación emocional espontánea, la actitud de Patricia corresponde a la primera y la de los informantes a la segunda. Pero ya sea emotivo o emocional, el estilo de comunicación en este programa es enfático, debido a las emociones reales de los entrevistados que se explican por sus vivencias personales.

Podemos afirmar que la expresividad cumple también una función dramática en *DP* (y suponemos en otros formatos similares) ya que permite dar relieve a los contenidos clave y, así, crear el espectáculo a través de la palabra, lo cual explica el éxito del programa. La presente investigación pone en evidencia que el propósito del programa es crear un espectáculo dramatizando experiencias, ya problemáticas de por sí. Para lograr el efecto dramatizador, Patricia emplea diferentes estrategias –entre las cuales figura la expresividad– con el objetivo de dar importancia al asunto tratado intentando resolverlo gracias al programa. ¿Hasta qué punto Patricia quiere llegar en la entrevista respecto de la dimensión emocional del espectáculo? A nuestro modo de ver, lo más lejos posible. Ella busca provocar emociones tanto en el invitado como en el público. Cuantas más lágrimas y emociones (y quizás incluso violencia) despierta, de más audiencia y de más éxito goza el programa. De hecho, hemos visto que la animadora confronta muy a menudo a dos personas por sorpresa. El público está al corriente de todo y espera ansiosamente la reacción de esas personas, sorprendidas y desamparadas. La problematización y la evaluación de los relatos de los invitados constituyen estrategias recurrentes e importantes para la progresión de la comunicación (sirven para estimular el discurso) así como para la dramatización de las narraciones. Los relatos con sus evaluaciones parecen destinarse más bien a la audiencia que a los que las cuentan.

Además, estas historias en sí no son tan importantes como su evaluación por el invitado, el presentador y el público.

El análisis de los recursos lexicosemánticos y morfosintácticos nos ha permitido observar que la expresividad es un fenómeno importante en este tipo de discurso, ya que manifiesta las emociones y los sentimientos íntimos de los actores en un espacio público.

También hemos podido observar que existe una relación entre la entonación marcada del enunciado o de partes del mismo y la intención comunicativa del hablante, lo que incide en la fuerza ilocutiva de lo dicho. Asimismo, hemos notado una correspondencia entre el énfasis prosódico y la importancia de la información. Finalmente, hemos comprobado que muy a menudo el efecto expresivo se genera a partir de la combinación de varios recursos expresivos, fenómeno muy corriente en la lengua coloquial.

5. La cortesía

El concepto de cortesía se ha ido integrando progresivamente en el ámbito de la Pragmática. En el capítulo 3, relativo a los actos de habla, hemos observado que Searle veía en los actos de habla indirectos las variantes corteses de sus respectivas realizaciones directas. En el apartado 6, dedicado al Principio de Cooperación (1975), veremos que también Grice evoca la existencia de un principio de cortesía paralelo al de cooperación (véase §6.1.4, nuestra nota n°134): el Principio de Cooperación, cuyo objetivo es asegurar la transmisión eficaz de la información, queda vinculado (desde la perspectiva pragmática) al de la cortesía, cuya meta es el mantenimiento de las relaciones sociales. Así, se entiende la cortesía como un mecanismo regulador de las relaciones interpersonales y es la principal encargada del mantenimiento, refuerzo o fracaso de la comunicación verbal.

5.1. BREVE PANORAMA DE LAS DEFINICIONES

Si convenimos en que la comunicación verbal es una actividad dirigida a lograr un determinado objetivo en relación con otras personas, resulta lógico pensar que el uso adecuado del lenguaje constituye un elemento fundamental para el éxito del objetivo perseguido. El hablante debe tener en cuenta que su enunciado se tiene que adaptar no solo a sus intenciones y objetivos comunicativos propios sino también a la categoría y al papel social del destinatario. En este sentido, la cortesía puede entenderse como un conjunto de estrategias conversacionales destinadas a mantener las buenas relaciones interpersonales o a evitar y mitigar los eventuales conflictos. Para decirlo de otra manera, es un recurso al servicio de las relaciones sociales.

En opinión de varios autores como, por ejemplo, Escandell Vidal (1998), Briz (2003, 2004, 2005, 2007) o Hidalgo Navarro (2006a, 2011), se trata de un fenómeno al que uno se puede acercar de dos maneras. He aquí la descripción de los dos enfoques por Hidalgo Navarro (2006a: 957-958):

1. Entendida la cortesía como conjunto de normas sociales, convencionales y peculiares para cada sociedad o cultura, que determinan y controlan el comportamiento correcto de sus miembros, y los mueven a evitar ciertas formas de conducta, favoreciendo, en cambio, otras. Esta cortesía afecta parcialmente al empleo de determinadas formas lingüísticas como las de *tratamiento* (*tú/usted*) o los *honoríficos*. [...] Es esta, en todo caso, una cortesía más «extralingüística», ya que suele dar cuenta «de las formas de vida predominantes en una época, normalmente asociadas a un modelo dominante de educación, modales y protocolos» (Calsamiglia y Tusón 2002: 161).
2. Entendida la cortesía como estrategia conversacional, comprometida con la eliminación o mitigación de conflictos, motivo por el cual los interlocutores se interesan en buscar y seleccionar aquellas formas lingüísticas que mejor se acomodan al mantenimiento de la relación establecida; en caso contrario, los interlocutores optarán por una ruptura directa o indirecta de dicha relación conversacional. Es esta, pues, una cortesía «estratégica», más «intralingüística».

Del mismo modo, Escandell Vidal (2002: 136) tiene una doble concepción de la cortesía. Por un lado, se trata de «un conjunto de normas sociales» propias de cada sociedad o cultura que regulan los comportamientos de sus miembros. Por otro lado, se define el fenómeno como «un conjunto de estrategias conversacionales» destinadas a evitar o atenuar los conflictos que pueden surgir en una interacción si los objetivos conversacionales de los interlocutores no se corresponden ya que «el uso adecuado del lenguaje puede constituir un elemento determinante para el éxito» de las metas fijadas en la conversación.

A su vez, Briz (2007: 6) entiende la cortesía como un mecanismo de acercamiento entre los interlocutores, si se la considera una actividad social. Es posible, pues, acercarse al otro «con fin cortés» porque así lo exige la norma de la conducta social o la cultura. También podemos aproximarnos a alguien cortésmente con el objetivo de

«lograr un fin distinto del de ser cortés»; en esta ocasión, uno es cortés *estratégicamente*. En el primer caso, nos encontramos ante la cortesía *valorizante* que, por cierto, con frecuencia es intensificadora o realzadora (halagos, cumplidos, agradecimientos, etc.). En el segundo, la manifestación de la cortesía es *atenuadora* o *mitigadora*.

Hoy en día sabemos que la cortesía, vista desde una óptica social, existe en todas las lenguas y culturas pero sus diferentes manifestaciones dependen de las creencias, valores y supuestos de cada sociedad, es decir, de las convenciones socioculturales que esta tenga (Haverkate 1994: 12).

También es muy interesante la definición de la cortesía que da Fraser, recogida por Haverkate (1994: 16). Para Fraser, la cortesía verbal hace referencia a lo que denomina «contrato conversacional», esto es, a los derechos y obligaciones mutuas de las personas que mantienen una conversación:

> Según la noción del contrato conversacional, podemos decir que un enunciado es cortés en el sentido de que el hablante, a juicio del oyente, no ha violado los derechos u obligaciones vigentes en el momento en que lo profiere.

Recordemos que también Grice (1975) se refería al principio de cortesía al establecer su clasificación de las implicaturas.[97]

5.2. PROPUESTAS TEÓRICAS CLÁSICAS ACERCA DE LA CORTESÍA

5.2.1. Las reglas de cortesía de Lakoff (1973)

Es Lakoff, en los años 1970, la primera autora en aplicar el principio de las reglas gramaticales (sintácticas, fonéticas y semánticas) a la pragmática. A partir de las máximas de Grice (1975) y de su Principio de Cooperación (véase §6.1), la autora ([1973] 1998: 265) establece dos reglas de competencia pragmática:

- *sea claro*, esto es, sea eficaz en la transmisión de la información (se trata aquí de las reglas conversacionales ya presentadas por Grice)

---

[97] Véase §6.2.

- *sea cortés*, es decir, atenúe las posibles tensiones que pueden surgir en una interacción. Estamos, pues, ante la problemática de las relaciones interpersonales en un intercambio.

Esta segunda regla de cortesía se subdivide en tres modalidades ([1973] 1998: 268):

1. *no se imponga*
2. *ofrezca opciones*
3. *refuerce los lazos de compañerismo*

La primera regla, *no se imponga,* supone evitar o mitigar la imposición al interlocutor a través de diferentes estrategias como las formas indirectas o la petición; por ejemplo, en la sala de espera del médico, donde los interlocutores no se conocen, una petición se podría expresar así: *¿Le importaría cerrar la ventana, por favor?*

La segunda, *ofrezca opciones,* se aplica a situaciones donde existe un equilibrio social entre los interlocutores pero falta familiaridad y confianza. Ofrecer opciones equivale a presentar las cosas de manera que el rechazo no se sienta como algo polémico y ponga incómodo a alguno de los conversadores. El interlocutor intenta no crear tensiones si se rechaza su opinión; es decir, un enunciado como *¿Te parece bien que tú bajes la basura mientras yo friego los platos?* serviría para no dañar a la imagen del emisor si el interlocutor no aceptase la opción que le propone, ya que con esta formulación deja abierta otra posibilidad.

Finalmente, la última modalidad, *refuerce los lazos de camaradería,* se utiliza cuando ya existe una relación de familiaridad con el interlocutor y la intención es estrecharla más a través de determinadas estrategias, como mostrar interés por el interlocutor, ponerse en su lugar, etc., por ejemplo, cuando en clase el profesor pregunta *¿Hemos hecho hoy los deberes?*

Para Lakoff, estas reglas de cortesía son universales en su esencia aunque su aplicación difiere de una cultura a otra e, incluso, de un entorno a otro.

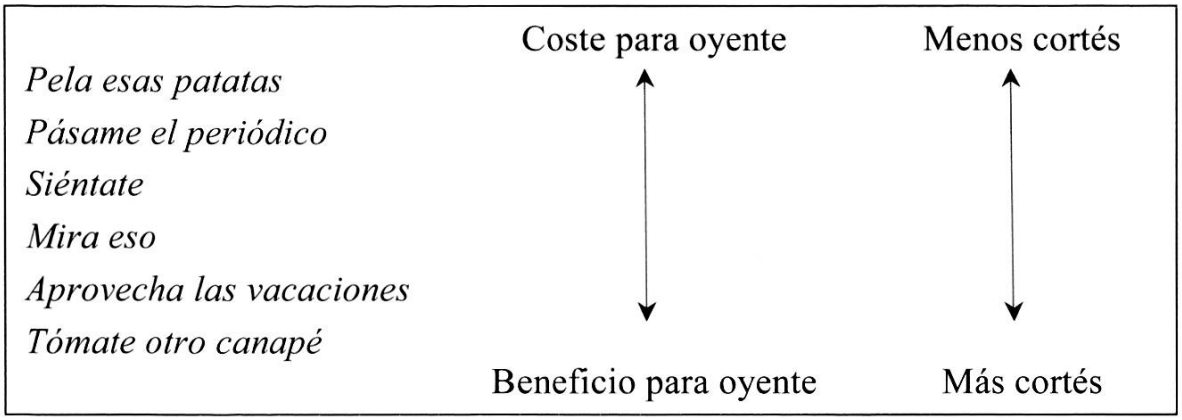
5.2.2. El principio de cortesía de Leech (1983)

En la investigación de Leech (1983), las estrategias de cortesía sirven para buscar la armonía conversacional entre los hablantes siguiendo este principio: *la persecución del máximo beneficio tanto para el emisor como para el receptor al coste mínimo.*

Según Leech, la relación existente entre los interlocutores impone una serie de opciones que determinan la forma del enunciado y matizan su significación. Los objetivos de la comunicación se pueden manifestar en dos fenómenos: o bien se trata de mantener el equilibrio existente o bien de modificarlo (para mejorar la relación o para aumentar la distancia entre los interlocutores). La cortesía es, precisamente, el principio regulador de la distancia social y de su equilibrio.

El autor distingue dos importantes tipos de cortesía: la *negativa,* que consiste en minimizar la descortesía de las ilocuciones descorteses, y la *positiva,* que maximiza la cortesía de los actos corteses. De esto resulta que la cortesía negativa puede ser imprescindible para mantener las buenas relaciones dentro de una interacción, mientras que la positiva no es tan importante.[98]

Leech (1983) construye su teoría sobre los conceptos de coste y beneficio. Así, la cortesía se evalúa en una escala: una acción es menos cortés si supone un gran coste para el destinatario y más cortés cuanto mayor sea el coste para el emisor y el beneficio para el destinatario. En el esquema presentado a continuación se puede observar cómo se establece la escala coste-beneficio, según Leech (1983: 107):



[98] Kerbrat-Orecchioni (2004, 2005) emplea otros calificativos para los dos tipos de cortesía de Leech. Así, la autora denomina *cortesía mitigadora* a la cortesía de carácter negativo, es decir, aquella que interviene con un posible riesgo de amenazas y se dirige a evitarlas o repararlas. A la cortesía de carácter positivo, en la que no existe riesgo de amenazas, le corresponde la *cortesía valorizante*, puesto que apunta a producir actos corteses.

Todas las expresiones en este esquema están formuladas en forma imperativa. No obstante, según el contexto comunicativo, el grado de cortesía hacia el oyente crece a medida que aumenta el beneficio para el mismo. Así, en un extremo de la escala el acto verbal (*tómate otro canapé*) expresa el grado máximo de generosidad, y en el otro (*pela esas patatas*) supone coste para el oyente y, por tanto, menor grado de cortesía. Dicho de otro modo, la relación entre el coste para el oyente y el grado de cortesía es inversamente proporcional: a mayor coste para el oyente corresponde menor cortesía. Por el contrario, la relación entre beneficio y cortesía es directamente proporcional: a mayor beneficio para el oyente corresponde mayor cortesía: una promesa (acto cortés) implica beneficio para el oyente mientras que la amenaza (acto descortés) constituye un coste (Níkleva 2010: 67).

Los actos descorteses pueden sustituirse por otras formas, menos directas. Así, una frase de tipo *Te importaría contestar al teléfono* es menos directa y más cortés que un simple directivo *Contesta al teléfono*. En este ejemplo, la primera frase es más cortés porque no impone obligación sino que deja al hablante la libertad de realizar lo solicitado o no.

5.2.3. El Principio de Brown y Levinson (1987)

La teoría sobre el concepto de la cortesía desarrollada por la antropóloga P. Brown y el lingüista S. Levinson sobresale especialmente y sus aportaciones han gozado de un enorme impacto, razón por la que no pueden dejarse de lado a la hora de considerar el fenómeno de la cortesía.

Según Brown y Levinson ([1978] 1987), el origen del comportamiento cortés es el deseo de los participantes de mantener sus imágenes pública y privada. Los autores parten del presupuesto de que toda actividad lingüística es potencialmente agresiva, por lo que los hablantes tienen que controlar esa agresividad para evitar la degradación de su imagen social. La cortesía consiste, pues, en evitar o atenuar dicho conflicto interpersonal para establecer buenas relaciones sociales.

También consideran estos autores que la comunicación es un tipo de discurso racional que busca la máxima eficacia (este postulado está ligado al Principio de Cooperación de Grice).

Asimismo, Brown y Levinson (1987) defienden la idea de la universalidad de la cortesía lingüística como principal mecanismo regu-

lador del equilibrio social en una interacción. Para ellos, los principios reguladores de las relaciones sociales entre individuos están presentes en todas las culturas.

5.2.3.1. Conceptos básicos: nociones de imagen y de territorio

Ahora bien, dos nociones fundamentales intervienen de manera decisiva a la hora de explicar el funcionamiento de la cortesía en la propuesta de Brown y Levinson. Se trata de la noción de *imagen* y de la de *territorio* que provienen de los estudios de Goffman (1967) quien concibe la actividad comunicativa como una obra de teatro donde los participantes interpretan un papel que se va definiendo a medida que avanza la interacción. La *imagen* no es lo que realmente somos, sino más bien la representación que creamos de nosotros mismos y que mostramos a los demás. En torno a ella, se establece una serie de operaciones que permiten evitar deteriorar la imagen de los participantes, repararla o compensarla, en caso en que se haya producido el daño.

El segundo concepto clave es el de *territorio*. Esta noción, ligada en principio al espacio, adquiere aquí un sentido psicológico y simbólico, de modo que pasa a referirse a todo aquello que una persona considera propio y que, en caso de ser invadido, puede generar un conflicto. Así, hay determinados temas que uno siente como personales y privados y que prefiere no abordar porque ello supondría, de algún modo, una intromisión en su intimidad.

Pues bien, en estas nociones se basa la propuesta teórica sobre la cortesía verbal de Brown y Levinson (1987). Según los autores, todo miembro de una sociedad posee una imagen pública, y de la necesidad de salvaguardarla nacen todas las estrategias de cortesía. Esta imagen pública tiene dos aspectos:

- *imagen negativa*: se refiere al deseo de cada individuo de que sus actos no se vean impedidos por otros, de libertad de acción, de estar exento de imposiciones, de controlar su propio territorio;
- *imagen positiva*: designa el concepto favorable que el individuo tiene de sí mismo y la aspiración a que este concepto sea reconocido y reforzado por los demás miembros de la sociedad; es la voluntad de ser apreciado y aceptado, de que los otros compartan los deseos de uno.

5.2.3.2. Tipos de cortesía

En la teoría de la cortesía elaborada por Brown y Levinson ([1978] 1987) se advierte que los interlocutores hacen uso de estrategias corteses si, y solo si, hay riesgos de amenaza de la imagen. La cortesía es, para estos autores, lo que evita, compensa o repara la amenaza.

Face Threatening Acts

Hemos dicho que el principio de la cortesía de Brown y Levinson ([1978] 1987) se orienta hacia la necesidad de facilitar las relaciones sociales y compensar la agresividad o la amenaza de las imágenes de los participantes. En efecto, algunos tipos de actos como órdenes, solicitudes, críticas, reproches, etc. ponen en peligro o dañan las imágenes de los hablantes. Estos actos se denominan *Face Threatening Acts* (o FTAs), es decir, *actos amenazadores de imagen.*

La cortesía interviene, pues, como una medida correctora para mantener el equilibrio social y evitar el conflicto. Según la imagen pública que favorece, se habla de *cortesía positiva*, orientada hacia la imagen positiva del interlocutor: mostrar empatía, confianza, etc., o de *cortesía negativa* que vela por su imagen negativa y es de naturaleza abstencionista: se trata de no imponer nada, no dar por consabidos los deseos del otro, en definitiva, mitigar sus propias palabras y no invadir el territorio ajeno.

También postulan los autores que el nivel o grado de cortesía depende de tres factores: del poder del destinatario con respecto al emisor, de la distancia social (grado de familiaridad que existe entre los interlocutores) y del grado de imposición de un determinado acto con respecto a la imagen. Así, cuanto más distancia haya entre los interlocutores, más poder tenga el oyente sobre el hablante y mayor imposición suponga el enunciado, más necesidad habrá de usar una estrategia de cortesía que mitigue el FTA.

Brown y Levinson (1987: 164) parten de la idea de que la cortesía debe entenderse como una desviación de las máximas de Grice y del Principio de Cooperación, en un intento de salvaguardar la imagen de los interlocutores. De ahí que, en opinión de estos autores, cualquier intercambio comunicativo (esto es, acto verbal que afecte a la relación de los interlocutores) es potencialmente peligroso para la imagen, y la misión de la cortesía es evitar, mitigar o reparar esas amenazas. Así pues, tenemos por un lado, actos amenazantes y, por

otro, estrategias atenuadoras. Por ello, establecen un sistema de estrategias corteses como resultado del análisis de las distintas amenazas que pueden constituir los actos verbales (y no verbales). Así pues, obtenemos la siguiente clasificación de las formas destinadas a atenuar el peligro de la imagen, en que se pueden realizar los *FTA*s (Brown y Levinson [1978] 1987: 68-71):

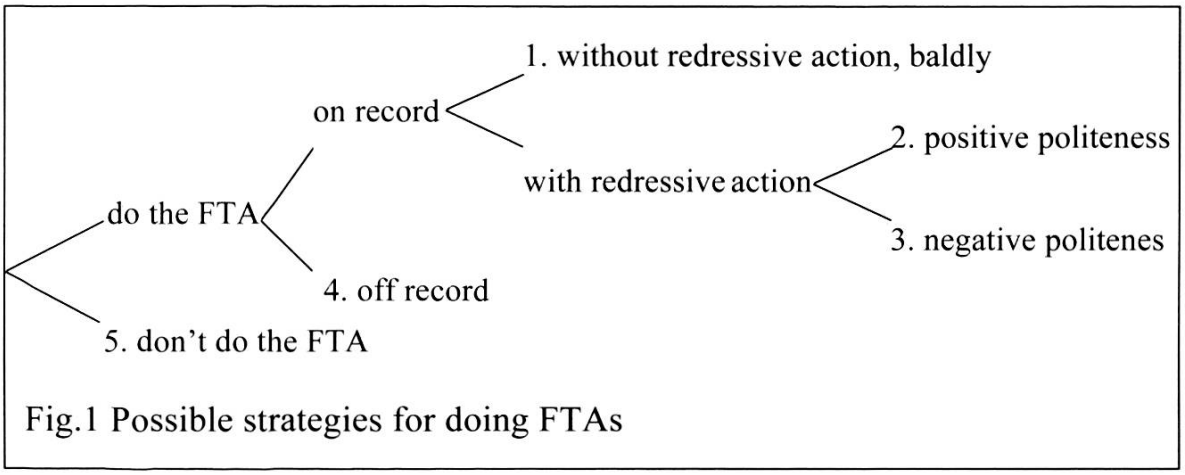


Fig.1 Possible strategies for doing FTAs

1. *estrategias abiertas directas (do the FTA on record, without redressive action, baldly)*: no se minimiza la amenaza de la imagen del interlocutor o bien porque se la quiere dañar, o bien porque la situación en que se realiza el acto neutraliza la cortesía. La persona se expresa de manera clara y precisa. Esto suele ocurrir cuando el hablante está más preocupado por otras consideraciones que por la imagen, por ejemplo, en casos de urgencia, donde priman la eficacia y la rapidez, o también en actos rutinarios.
2. *estrategias abiertas indirectas con cortesía positiva o negativa* (*do the FTA on record, with redressive action, positive/negative politeness*): en estos casos, el emisor muestra claramente su intención pero, esta vez, tratando de compensar o atenuar un posible daño a la imagen. La cortesía positiva va dirigida hacia la imagen positiva del oyente, por lo que existe cierta valoración del otro. Estas estrategias se basan en la expresión de la solidaridad, del aprecio mutuo, de la cooperación, de los deseos compartidos, etc. Se intenta, a través de estos mecanismos, aproximarse al otro. La cortesía negativa es una acción reparadora dirigida a la imagen negativa del destinatario. Se pretende no invadir el terreno ajeno. Se usa en situaciones donde no hay familiaridad o igualdad. La cortesía negativa es la esencia del comportamiento respetuoso.

3. *la realización encubierta de FTA (do the FTA off record)*: en estos casos el hablante pretende encubrir su verdadera intención -usando preguntas retóricas, ironía, metáforas, ambigüedad, etc.–, para evitar que se le atribuya la realización de un acto amenazador. El destinatario puede interpretar el enunciado de varias maneras, lo que permite al emisor no comprometerse con la interpretación más amenazadora y poder refugiarse en otra, usando implicaturas. Para ilustrarlo, citamos un ejemplo de Escandell Vidal (1995: 152): *La basura está empezando a oler mal.* El enunciado se presenta como una descripción de un hecho pero puede enmascarar una petición de sacar la basura o un reproche por no haberla sacado el receptor.
4. *Evitar un FTA (Don't do the FTA).*
   A continuación se muestran algunos tipos de FTAs para cada uno de las cuatro clases de imagen (Brown y Levinson [1978] 1987: 65-68; Calsamiglia y Tusón 2002: 164):
   a. amenazas a la imagen positiva del hablante: confesiones, autocríticas, contradecirse uno mismo, disculpas, autoinsultos, subestimación de lo propio, aceptación de un cumplido, etc.
   b. amenazas a la imagen negativa del hablante: oferta, compromiso, promesa, invitación, garantía, excusas, expresar agradecimiento, etc.
   c. amenazas a la imagen positiva del oyente: insulto, reproche, crítica, burla, ironía, sarcasmo, refutación, desacuerdo, desprecio, quejas, acusaciones, dejarlo en ridículo.
   d. amenazas a la imagen negativa del oyente: prohibición, petición, orden, consejo, advertencia, recomendación, sugerencias, recordar algo, etc.

En general, los actos amenazadores de la imagen en la cultura española son aquellos que dañan el prestigio público de la persona a la que van dirigidos, que le hacen quedar mal, la critican o insultan, en definitiva, que la humillan o la empujan a desempeñar alguna tarea sin contar con su voluntad. Lingüísticamente se pueden manifestar de muchas formas como, por ejemplo, a través de imperativos, insultos, reprimendas, por medio del énfasis prosódico, con apelaciones directas al *tú*, etc., siempre que afecten o impliquen la esfera personal del *tú*.

Por otra parte, cuando se produce una amenaza a la imagen del hablante o a la del oyente no se ataca la imagen de uno solo de los

dos interlocutores, puesto que las imágenes de ambos están expuestas a influencias exteriores desde el momento en que se entabla un diálogo. En muchas ocasiones, cuando se amenaza al *tú*, se está produciendo simultáneamente una amenaza al *yo*; también las amenazas a la imagen del *yo* pueden poner en peligro potencialmente la imagen del *tú*. De igual forma que con las amenazas, oyente y hablante se benefician de los efectos de un acto cortés. En la cortesía siempre quedan bien las dos partes, pues será bien visto por el oyente el deseo y/o interés del hablante por ser cortés (Hernández Flores 2004b: 99). Es decir, el hablante es cortés porque no desea dañar la imagen del otro y, a la vez, con ese intento está forjando una buena imagen de sí mismo ante el oyente, quien le valorará por haberse mostrado cortés.

5.2.3.3. Críticas al modelo de Brown y Levinson

La propuesta de Brown y Levinson sirvió de base para los estudios sobre la cortesía en distintas lenguas. En cuanto al español, se generaron una serie de aproximaciones y reflexiones de gran importancia acerca de los fenómenos de cortesía y descortesía. No obstante, el modelo también ha recibido varias críticas, y ciertos aspectos del mismo han sido reelaborados.

Así, se le reprocha presentar la cortesía solo desde la perspectiva del hablante y no como parte de un evento comunicativo con su propia dinámica y donde los significados van negociándose a lo largo de la conversación (Watts 1992: 11).

Asimismo, se pone en duda el universalismo del modelo: el concepto de la cortesía amenazante no funciona de la misma manera en la cultura española que en otras (Bravo 2004; Hernández-Flores 2002; Briz 2004, 2005). Por ejemplo, los frecuentes solapamientos de turnos que los extranjeros interpretan a veces desde su propia perspectiva cultural, como interrupciones descorteses del interlocutor, son para los españoles, en muchos casos, estrategias de cortesía destinadas a demostrar interés y a intensificar el acuerdo, lo que implícitamente refuerza la imagen afiliativa de los interlocutores (véase Briz 2005: 70).[99] Es decir, se han constatado variaciones culturales de los efectos (des)corteses y, por ende, resulta necesario tomar en consideración la cultura, el contexto en que se desarrolla la interac-

[99] Véase el capítulo 10.

ción e incluso la evaluación realizada por los interlocutores de la misma a la hora de interpretar determinados actos como FTAs.

Se ha destacado igualmente la omisión de los actos que realzan la imagen (Kerbrat-Orecchioni 1996, 2004; Hernández-Flores 2002, 2003, 2004a, 2004b; Briz 2005; Albelda 2005), así como el olvido del fenómeno considerado tradicionalmente opuesto, la descortesía (Culpeper 1996, 2005; Kienpointer 2008).

También la distinción propuesta por Brown y Levinson entre imagen positiva (necesidad de ser aprobado y aceptado por los otros) y negativa (deseo de no sufrir imposiciones) por un lado, y la cortesía positiva y negativa por otro, ha sido criticada por diversos autores como Bravo (2001, 2008), Albelda (2005, 2008a), Culpeper (1996, 2005), Blas Arroyo (2010), Bernal Linnersald (2007), etc.

Nos detendremos, en los párrafos siguientes, en algunas cuestiones relativas a la imagen y a la cortesía en general.

Actividades de cortesía y actividades de imagen

Diferenciamos, siguiendo a Kerbrat-Orecchioni (2004), Bravo (2003) y Hernández Flores (2002, 2004b), las oposiciones:

1. cortesía positiva vs. cortesía negativa
2. imagen positiva vs. imagen negativa

1. *Cortesía positiva vs. cortesía negativa*

La oposición de estos conceptos permite identificar como cortesía positiva las estrategias que buscan reforzar la imagen sin que sean llevadas a cabo por motivos negativos, es decir, sin posibles amenazas (por ejemplo, los cumplidos, los agradecimientos, los halagos, etc.). Por otro lado, se denomina cortesía negativa a la que se origina por la existencia de posibles daños. De este modo, se realizan actos dirigidos a evitar, mitigar o reparar el posible deterioro de la imagen positiva (por ejemplo, *creo que te equivocas en esto*) o de la imagen negativa (por ejemplo, *lo siento, pero hoy no os puedo llevar en coche*). Entendemos, entonces, que no hay una correlación entre imagen positiva y cortesía positiva, e imagen negativa y cortesía negativa. Ambos tipos de cortesía 1) pueden referirse a ambos tipos de imagen 2).

Hernández Flores (2005) y Bravo (2003: 101) piensan que son distintas las actividades de imagen de las de cortesía, dado que sus efectos pueden ser diferentes. Por un lado, la actividad de imagen

afecta al prestigio o a la buena fama que el hablante pretende y/o consigue para sí mismo y para el oyente y, por otro lado, está el acto de cortesía realizado, de cuyo efecto social solo se beneficia el oyente. Estos dos efectos pueden coincidir, o puede lograrse solo uno de ellos de modo autónomo (Bravo 2003: 101): «si bien las actividades de cortesía son actividades de imagen, no necesariamente todas las actividades de imagen son de cortesía».

2. Imagen positiva vs negativa

A su vez, Blas Arroyo (2010) señala que a la hora de analizar los datos es difícil distinguir entre ambas imágenes. En su análisis del comportamiento descortés en un concurso televisivo, el autor encuentra pruebas (2010: 198) de que el ataque a una faceta tiene a menudo repercusiones en la otra. Culpeper (2005: 42) comparte este mismo punto de vista.

Reconociendo el adelanto que supone la teoría de Brown y Levinson (1987) en identificar las dos caras de la imagen social, Bravo (1999) propone las categorías de *autonomía* y *afiliación* como alternativas a las de *imagen positiva* y *negativa.* Son dos categorías vacías de contenido pero que pueden llenarse con los valores que los miembros de grupo consideren que los une o los separa. Según la autora (1999: 160 y ss.), la *afiliación* es el deseo de imagen que permite identificarse con el grupo, el verse y ser visto por los demás en relación con él, mientras que la *autonomía* alude al hecho de que la persona desea ser vista con un contorno propio dentro del grupo.[100] Para poder evaluar un comportamiento como cortés o descortés, los hablantes deben conocer las normas y códigos que constituyen la imagen social, y saber cómo se conciben las relaciones sociales interpersonales en una sociedad o grupo al que pertenecen los interlocutores.

También Haverkate (1996) matiza el concepto de imagen positiva y negativa afirmando que la cortesía positiva apunta a reforzar la imagen positiva del interlocutor: el emisor manifiesta solidaridad y señala que forman parte de un mismo grupo. El autor propone sustituir las denominaciones de cortesía *positiva* y *negativa* por cortesía *de solidaridad* y cortesía *de distanciamiento*, respectivamente.

---

[100] En España, por ejemplo, un componente importante de la imagen de afiliación es la confianza, y un componente definitorio de la imagen de autonomía es la originalidad (Dumitrescu 2009: 81).

Aunque criticadas tal como están presentadas en los trabajos de Brown y Levinson, no por ello se abandonan las nociones de imagen. Culpeper (2005) reconoce la importancia de la noción de imagen a la hora de identificar una ofensa verbal.

FTAs vs FFAs

Los grandes especialistas de la cortesía como Bravo (1999, 2000, 2001, 2003, 2005), Hernández-Flores (2002, 2003, 2005, 2008), Haverkate (1994), Kerbrat-Orecchioni (2005, 2005), etc., reconocen la existencia de estrategias corteses en actos donde no hay amenazas ni pérdida de imagen: son actos en los que los procedimientos de la cortesía sirven para realzar la imagen del otro con el fin de mejorar o mantener las buenas relaciones sociales. Así, Kerbrat-Orecchioni (2004: 43, 2005: 196), junto a los *FTAs*, propone la existencia de *FFAs* (*face flattering acts*, esto es, actos «halagadores» de la imagen o actos de refuerzo de la imagen), los cuales no funcionan a modo de reparación o compensación del daño y agresión a la imagen, sino que son un comportamiento estimulante y positivo para la relación interpersonal. Tal punto de vista lleva a la autora a ampliar la definición de los parámetros de la cortesía. Así, la cortesía negativa se presenta como un fenómeno de naturaleza compensatoria que consiste en evitar los FTAs o en suavizarlos; y la cortesía positiva es una cortesía de carácter produccionista que valoriza al otro dirigiéndole un FFA, que, a veces, puede ser intensificado. De este modo, todo acto de habla puede ser descrito como FTA o FFA o un complejo de ambos. Por tanto, el desarrollo de una interacción se puede identificar como un juego incesante entre los FTAs y los FFAs (Kerbrat-Orecchioni 2004: 44, 2005: 198). A modo de ejemplo, imaginémonos las siguientes situaciones: A ofende a B (FTA) pero lo repara inmediatamente con una excusa (FFA); o A hace un favor a B (FFA) y B tiene que devolver un FFA a A (dar las gracias o hacer otro comentario agradable) para restablecer un equilibrio entre los interactuantes.

También Leech (1983: 104-105) se había referido a los actos corteses en contextos en los que no hay amenazas. El autor defiende que, según su fuerza ilocutiva, un enunciado contendrá diferentes grados de cortesía y propone cuatro tipos de actos según su relación con los objetivos sociales y la cortesía:

1. actos competitivos (ingl. *competitive acts*): entran en conflicto con la cortesía (el objetivo social); es decir, se realizan acciones que amenazan la cortesía: ordenar, pedir, etc. Estos actos requieren el uso de la cortesía negativa (necesitan ser mitigados) con el fin de reducir el desajuste entre lo que el hablante pretende conseguir del oyente y lo que este puede o quiere realizar,
2. actos conviviales (ingl. *convivial acts*): son aquellos que apoyan la cortesía: ofrecer, invitar, agradecer, etc., que suponen un beneficio para el receptor y un coste para el emisor (se utiliza cortesía positiva),
3. actos colaborativos (ingl. *collaborative acts*): son indiferentes a la cortesía: afirmar, anunciar, informar, etc. En estos actos no hay desequilibrio entre coste y beneficio para los interlocutores.
4. actos conflictivos (ingl. *conflictive acts*): se dirigen contra el mantenimiento de la relación interpersonal entre los interlocutores, pretenden amenazar, acusar, ofender. Aquí desaparece la cortesía, aumentando la distancia entre los interlocutores y/o destruyéndose las relaciones sociales.

Así pues, tal y como observamos en las acciones del tipo (2), la cortesía no es siempre el resultado de un intento de evitar o reparar amenazas. De hecho, Leech (1983: 83-84) plantea la cortesía positiva como la que realiza actos intrínsecamente corteses. También Bravo (2000: 1504-1505) señala que existen otras estrategias que tienen que ver con la cortesía y que no son atenuadoras: «[...] para nosotros el ser consistente con la imagen no se limitaría solo a establecer la relación entre amenazas y atenuaciones, sino que buena parte de los esfuerzos comunicativos están dedicados a la confirmación de la imagen social de los participantes».

Esa misma función de la cortesía es destacada por Hernández Flores (2002, 2003, 2004b): en vez de emplearse por razones conflictivas, la cortesía puede ser usada para alcanzar una interacción amistosa y agradable. En la misma línea, se encuentran los trabajos de Haverkate (1994) o de Albelda (2005, 2006).

5.2.4. La cortesía verbal según Haverkate (1994)

Henk Haverkate (1994) ha dedicado parte de su obra al estudio de los actos de habla en relación con la cortesía verbal, desde una perspectiva pragmalingüística. El lingüista basa su modelo en los actos de habla de Austin ([1962] 1990) y Searle ([1969] 1970), las máxi-

mas conversacionales de Grice (1975), la cortesía verbal de Leech (1983), el concepto de imagen y de cortesía verbal de Brown y Levinson (1987) y la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson (1989). Concretamente, apoyándose en la clasificación de Searle, Haverkate (1994) hace la siguiente distinción entre los actos corteses y no corteses:

1. Actos corteses:
   1.1. actos expresivos (agradecimientos, cumplidos, dar la bienvenida)
   1.2. actos comisivos (invitaciones, promesas)
2. Actos no corteses:
   2.1. actos descorteses (insultos)
   2.2. actos no descorteses:
      2.2.1. actos asertivos
      2.2.2. actos exhortativos:
         2.2.2.1. actos impositivos (ruego, súplica, mandato)
         2.2.2.2. actos no impositivos (consejo, recomendación, instrucción).

Por una parte, los actos de habla corteses cuya realización beneficia intrínsecamente al interlocutor[101] se clasifican en *expresivos* y *comisivos*. Los primeros tienen como intención «la expresión de un estado psicológico del hablante causado por un cambio que atañe al interlocutor o a él personalmente» (Haverkate 1994: 80). Los actos expresivos constituyen, en general, manifestaciones prototípicas de una conducta cortés. Dentro de los ejemplos paradigmáticos de estos actos se incluyen *agradecer*, *felicitar* y *dar el pésame*. Los actos expresivos tienen en común denotar una emoción positiva del hablante hacia el oyente. Su realización es vista como un gesto de cortesía convencional ante un suceso que afecta personalmente al interlocutor. Entre los más frecuentes están *el saludo*, *el cumplido*, *el agradecimiento* y *la disculpa*.

Los actos comisivos, a su vez, tienen como objeto ilocutivo «la expresión de la intención del hablante de realizar, en beneficio del oyente, la acción descrita por el contenido proposicional» (Haverkate

[101] Basándose en la escala coste-beneficio de Leech (§5.2.2), todo lo que va en beneficio del oyente y que refuerza su imagen positiva implica cortesía positiva. Todo lo que va en su perjuicio o que afecta negativamente a su imagen es considerado acto descortés o no cortés.

1994: 106). Estos, a diferencia de los primeros, se refieren a una situación futura y sus manifestaciones prototípicas son *la promesa*, *la oferta* y *la invitación*.

Por otra parte, tenemos los actos de habla *no corteses*, es decir, los que no benefician al interlocutor, divididos, a su vez, en actos *descorteses* y *no descorteses*. Los primeros muestran una reacción negativa frente al destinatario como, por ejemplo, *insultar*, *amenazar* o *agraviar*, por lo que no pueden unirse a la expresión de cortesía. Los actos no descorteses no muestran ningún tipo de cortesía, pero tampoco lo contrario, es decir, son neutros; los más representativos son la *aserción* y la *exhortación*.

En la aserción, el emisor del acto tiene como intención convencer a su interlocutor de que lo que está expresando corresponde a un estado de cosas real. Ejemplos prototípicos de esta clase son *afirmar, negar, señalar, informar*, etc. En aquellos actos que pueden afectar a la imagen negativa del interlocutor, el hablante puede usar ciertas estrategias como, por ejemplo, expresar incertidumbre (*creo que, pienso que, me parece que, puede ser que me equivoque, si no me engaño*, etc.), dar un punto de vista impersonal (*se comenta que, la gente dice que*, etc.) o no imponerse al destinatario (*en mi opinión, tienes razón pero*, etc.).

Los actos exhortativos, a su vez, tienen como objeto ilocutivo influir en el destinatario para que realice la acción expresada por el emisor. Estos actos llevan intrínseca una amenaza a la imagen negativa, ya que cohíben la libertad del destinatario. El resultado de la acción que se pide que se realice no beneficia en primer lugar al oyente sino al hablante. Dentro de este último tipo de actos de habla, Haverkate introduce una subdivisión: *impositivos* y *no impositivos*. En los primeros, el beneficio es para el hablante, y los actos hacen referencia, principalmente, al *ruego*, a la *súplica* o al *mandato*. En cambio, en los segundos, el beneficio es para el oyente (el hablante intenta que el favorecido sea el oyente). En este caso, los actos prototípicos son *el consejo*, *la recomendación* y *la instrucción*.

Es en los actos exhortativos donde el concepto de cortesía negativa cobra especial relevancia. Así, en el caso del ruego, si alguno de los interlocutores ocupa una posición de poder o autoridad sobre el otro o si no hay relación de poder establecida entre ellos, el hablante aplicará las estrategias necesarias para lograr lo que espera obtener del interlocutor. La cortesía negativa se manifiesta en la utilización

de mecanismos de diversa índole para atenuar los efectos de la fuerza ilocutiva de la acción descrita en el contenido proposicional.

En el plano de la expresión formal, se destaca una diferencia notable entre la cortesía positiva y la negativa. La primera categoría se expresa, en general, por medio de fórmulas más o menos lexicalizadas, por lo que constituye un contraste con la cortesía negativa, ya que esta se distingue por un amplio inventario de expresiones entre las que el hablante escoge, en cada caso concreto, la que le parece más adecuada para maximizar los efectos del acto verbal. La cortesía positiva se manifiesta en los actos expresivos y comisivos, mientras que la cortesía negativa se realiza en los actos exhortativos.

5.3. POSTURAS TEÓRICAS RECIENTES

Como hemos mencionado, Bravo (1999), al adentrarse en el comportamiento cortés en la cultura española, propone dos categorías vacías: la de *autonomía* y la de *afiliación*, como alternativa a la noción de imagen positiva y negativa de Brown y Levinson. Distintos investigadores en el ámbito hispano como Albelda (2005, 2006, 2008b), Hernández-Flores (2002, 2003, 2005), Bernal (2007, 2008)), etc., han adoptado esta perspectiva.

Albelda (2005) distingue dos actividades de cortesía: cortesía positiva y cortesía negativa. En el primer caso, se trata de actividades con el propósito de reforzar la imagen del interlocutor y en las que no hay amenazas y, en el segundo, por el contrario, las actividades corteses se originan por la existencia de eventuales peligros que deben ser evitados, atenuados o reparados. La cortesía positiva es valorizante[102] e interviene gracias a los mecanismos de intensificación de los actos destinados a reforzar la imagen del otro (los denominados

[102] Cortesía valorizante (Albelda 2004: 378-379):
2.A. se refuerza la imagen del otro directamente, es decir, realizando FFAs (halagos, alabanzas, cumplidos, etc.)
2.B. se refuerza la imagen del otro interlocutor indirectamente, apoyando lo dicho por este último:
2.B.1. colaborando en el tema: proargumentos, intervenciones colaborativas, afirmaciones, ratificaciones
2.B.2. manifestando el acuerdo
2.B.3. colaborando a la producción del enunciado del *tú*

FFAs por Kerbrat-Orecchioni). A su vez, la cortesía negativa es mitigadora y se realiza principalmente mediante diversos recursos atenuadores de los actos que amenazan la imagen del interlocutor (*FTAs* de Brown y Levinson, §5.2.3.2.). Asimismo, Albelda (2005), Hernández-Flores (2002, 2004, 2005) o Bravo (2001) ponen de relieve que la utilización deliberada de elementos lingüísticos corteses o descorteses, a la vez que modifica la imagen del receptor, da una determinada imagen del emisor.[103] Es más, Brenes Peña (2011: 59) afirma que la cortesía verbal no implica que los objetivos perseguidos por su uso sean altruistas o bondadosos: su motivación puede residir en fines argumentativos o persuasivos que buscan el propio interés del hablante. Lo mismo sucede en el caso de la descortesía: su uso puede redundar en beneficio del emisor. Particularmente en el caso de los *talk shows*, los comportamientos lingüísticos descorteses atraen al público.

También se distingue entre cortesía *normativa* (llamada igualmente *ritual* o *codificada*) y cortesía *estratégica* (o *interpretada*) (Bravo 2005; Briz 2004). La primera se realiza a través de recursos lingüísticos codificados como corteses / descorteses y compartidos por todos los usuarios de una lengua como, por ejemplo, las fórmulas de cortesía tradicionales *gracias* o *por favor*. El segundo tipo es menos convencional aunque los hablantes también lo reconocen fácilmente y lo evalúan como cortés / descortés en el transcurso del intercambio verbal a partir de las reacciones de los participantes, en relación con las normas de comportamiento de una conversación concreta. Así, según Albelda (2008a) –quien toma como base las propuestas de Briz (2004)– se puede hablar de (des)cortesía codificada cuando se analiza de modo teórico y de (des)cortesía interpretada cuando se analiza en una situación comunicativa determinada. De este modo, ocurre que un elemento lingüístico codificado como descortés fuera del contexto, sea interpretado como cortés o neutro en unas circunstancias determinadas, entre interlocutores particulares (véase Zim-

[103] Observemos que un enunciado descortés no genera necesariamente una imagen negativa de su emisor: en el caso de *DP*, al contrario, la actitud descortés de la presentadora, de manera general, realza su imagen dado que tal comportamiento es lo esperable y va unido con su papel de conductora del programa autoritaria, segura y algo agresiva. Se ilustra este hecho en la parte dedicada al análisis de los datos, en este mismo capítulo.

mermann 2003, 2005), o viceversa, un elemento convencionalmente cortés puede resultar descortés. En opinión de Brenes Peña (2011: 47-48), se trata de «una ruptura de expectativas» y los distintos valores de un elemento lingüístico pueden provocar efectos sociales muy diversos según los parámetros comunicativos con los que se combina.

Por otra parte, Escandell Vidal (1998: 15) propone un enfoque cognitivo de la cortesía verbal, basado en el modelo de Sperber y Wilson (1989):[104]

> [...] la cortesía es un efecto que depende decisivamente de los supuestos previos que un individuo haya adquirido sobre cuál es el comportamiento socialmente adecuado [...] El efecto cortés dependerá de la existencia de una norma social específica, relativa a la forma o al contenido del enunciado, y al grado de ajuste del enunciado con respecto a dicha norma.

Dicho de otro modo, para poder considerar un enunciado cortés o descortés, el individuo debe haber aprendido qué es cortés o descortés en su cultura. Así pues, comportarse cortésmente no es una capacidad natural sino una facultad que se desarrolla en el proceso de socialización. También Watts (2003: 9-10) señala que un comportamiento cortés no es innato sino que se aprende. Así, la cortesía, al ser un saber social, activa los supuestos[105] almacenados a la hora de la interpretación relevante: se adoptará un comportamiento cortés que se considere relevante, y un exceso de cortesía se considerará, en ciertos contextos, como innecesaria y, por ello, irrelevante. Asimismo, subraya Escandell Vidal (1998) que la cortesía desde esta perspectiva es un proceso automático: un comportamiento adecuado pasa desapercibido mientras que cuando alguien se aleja de las normas, enseguida es advertido y produce efectos negativos (conflictos, malentendidos, incorrecciones, etc.).

Veremos en la parte destinada al análisis de nuestro corpus (§5.7), cómo se llevan a cabo y cómo funcionan los diferentes tipos de cortesía en el *DP*. Podemos adelantar que en *DP* la cortesía ritua-

---

[104] Véase el capítulo 7.

[105] Recordemos que los supuestos constituyen el contexto en la teoría de Sperber y Wilson: el oyente utiliza estos supuestos para interpretar un determinado enunciado, §7.7.

lizada o normativa es más bien escasa y lo que prevalece es una actividad afiliativa y valorizante. También abundan ejemplos de un comportamiento descortés, en general, por parte de la presentadora. Diferentes estructuras corteses son, unas veces, de uso automático y, otras veces, se deben a una evaluación estratégica del emisor. Es decir, la cortesía verbal tiene varios grados de codificación lingüística: desde convenciones más o menos ritualizadas hasta estrategias conversacionales más creativas.

En un primer momento, en las investigaciones centradas sobre todo en las actividades corteses, realizadas por autores como Bravo (1999, 2004, 2005), Escandell Vidal (1998, 2002), Calsamiglia y Tusón (2002) o Briz (2004), se enfatizaba el mantenimiento de un clima armonioso en la conversación como objetivo último. La situación ha ido cambiando y, a su vez, otros autores como Culpeper (1996, 2005), Albelda (2008a), Bernal (2010) o Blas Arroyo (2010) se han dedicado al fenómeno de la descortesía (como parte de la teoría de la cortesía) y han demostrado que, en ciertos contextos,[106] no es este el fin de la comunicación y que la regla es más bien un comportamiento descortés o un comportamiento no cortés que no daña, necesariamente, las relaciones interpersonales. Esto es, existe un falso efecto de descortesía en algunos actos de habla codificados *amenazantes* pero no interpretados como tales en una situación comunicativa concreta.

Watts (2003) alude al hecho de que la concepción de la (des)cortesía que tienen los investigadores en lingüística no coincide con la que tiene la gente corriente en su uso cotidiano. Así, distingue este científico entre la cortesía de primer orden (*first-order politeness*) –que corresponde a la percepción de la cortesía por los miembros de un determinado grupo sociocultural– y la cortesía de segundo orden (*second-order politeness*) –que se refiere a una concepción teórica dentro de los estudios del comportamiento social y del uso del lenguaje, es decir, la noción usada por los lingüistas. Desde tal perspectiva, para hacer coincidir ambas concepciones, la de los hablantes y la de los científicos, conviene tener en cuenta las interpretaciones o reacciones de los participantes en una interacción (Bernal 2007).

[106] Juegos y concursos televisivos, conversaciones entre jóvenes, situaciones de igualdad social o entre hablantes próximos, etc.

5.4. CORTESÍA Y CONTEXTO

La mayor parte de los estudios consultados para la presente investigación destacan la gran importancia del contexto en el análisis de los mecanismos de la cortesía. Haverkate (1994) señala que el grado de cortesía de un acto de habla no se puede medir de forma aislada, pues está determinado por el contexto o la situación en que se efectúa. Remitimos a sus propias palabras: «la cortesía no es propia de determinadas clases de oraciones, sino de locuciones emitidas en una situación comunicativa específica» (Haverkate 1994: 38). Otros autores como Escandell Vidal (1998), Hernández-Flores (2002), Bravo (2004), Culpeper (2005), Bernal (2005b, 2010), Albelda (2008a) o Blas Arroyo (2010), etc. comparten esta visión. Así pues, se deben tener en cuenta ciertos factores a la hora de determinar el carácter cortés o descortés de un acto, partiendo del hecho de que los actos corteses y descorteses varían en función de los distintos contextos, culturas y/o sociedades.

Es necesario, pues, reparar en los factores sociosituacionales: el tipo de relación existente entre los interlocutores (distancia social, poder, familiaridad, etc.), el tipo de temática que se está desarrollando así como la finalidad discursiva del intercambio. Las distintas combinaciones de estos factores determinarán el nivel y el tipo de cortesía. Briz (2004: 79) afirma que «la evaluación de la cortesía verbal solo es posible en el proceso de interacción mismo; entendida como efecto, solo puede ser evaluada contextualmente».

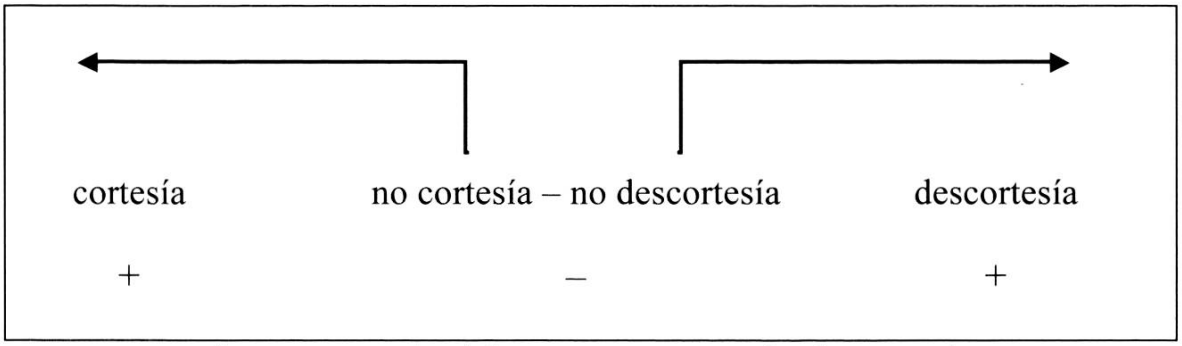
Asimismo Bravo (2004: 114) observa que no solo la cortesía se crea en el contexto sino que cada contexto configura la cortesía de una determinada forma, en función de su objetivo; por ende, su función es diferente en cada caso.

5.5. DESCORTESÍA

Como ya hemos mencionado, en la actualidad, el interés de varios investigadores se ha desplazado hacia otro enfoque del tema que aquí tratamos, el de la descortesía. Últimamente, la producción de estudios sobre este fenómeno es muy prolífica. Por ello y porque en nuestro corpus las muestras de descortesía son abundantes, nos de-

tendremos en este asunto y revisaremos algunas propuestas teóricas relativas a él.

Hemos visto que, desde la perspectiva social, se reconoce en la cortesía una determinada actitud, un modo de comportarse que se refiere a cómo deseamos que se nos vea y a cómo se nos ve. La cortesía se concibe también como una herramienta de relación social y su empleo suele poseer fines estratégicos en la comunicación, en función de los intereses de los interlocutores. En consecuencia, la descortesía, en cuanto la otra cara de la moneda, también es un fenómeno de carácter social dado que sus efectos pueden influir en las relaciones sociales entre los interlocutores afectados. La diferencia entre ambos fenómenos reside en los efectos que provocan: la cortesía permite mantener una comunicación agradable y sin tensiones, respetar o realzar las imágenes públicas de los interlocutores, mientras que la descortesía perjudica las relaciones sociales y degrada las imágenes de los hablantes. No obstante, en el nivel verbal, estos fenómenos no se presentan como meros mecanismos opuestos sino que su interpretación depende, en gran medida, de los factores contextuales. Algunos investigadores como Brenes Peña (2011: 50) proponen considerar el mecanismo de la (des)cortesía verbal como un *continuum*:



Representación del continuum cortesía-descortesía

Así, encontramos en los extremos los fenómenos de cortesía / descortesía y en el medio se sitúa un comportamiento neutro (no cortesía – no descortesía), no marcado y que corresponde a una actitud comunicativa adecuada a la situación interactiva, esto es, el hablante se somete a las normas esperadas y dictadas por el contexto con el objetivo de permitir y no estorbar el desarrollo de la conversación y tampoco afectar de manera positiva o negativa a la imagen del otro. Solamente cuando uno se desvía de la conducta social (predecible)

en sentido positivo o negativo con la intención de realzar o deteriorar la imagen de un interlocutor, se considera una actuación cortés o descortés. Y en la medida en que nos acercamos a un extremo del *continuum*, el grado de cortesía o descortesía va aumentando.

Ahora bien, los primeros trabajos sobre la descortesía verbal tomaron como punto de partida la teoría fundamental sobre la cortesía de Brown y Levinson.[107] Así, por ejemplo, Culpeper (1996, 2005) propone una visión de la descortesía como fenómeno contrario al de la cortesía, es decir, invierte el modelo propuesto por Brown y Levinson. Tal posición, criticada por otros investigadores, ofrece una visión de la descortesía concebida como violación de las normas corteses. No obstante, el autor no se limita a la inversión de los términos del modelo clásico sino que aporta elementos importantes a la definición y al análisis de este fenómeno, detalles que veremos más adelante.

Por otra parte, se han estudiado las motivaciones que llevan al uso de la descortesía: la consolidación de la pertenencia a un grupo (Zimmermann 2003, 2005), la amistad y los lazos familiares (Briz 2004; Bernal 2007), la obtención de ciertos objetivos en debates políticos (Mapelli 2010), el espectáculo y entretenimiento de la audiencia televisiva (Culpeper 2003; Bousfield 2008; Brenes Peña 2011), etc.

Así pues, del mismo modo que la cortesía, la descortesía puede ser no deliberada o, por el contrario, deliberada, cuando su uso se dirige a un fin estratégico. Ya Goffman (1967: 14) señalaba que existen tres niveles de responsabilidad a la hora de producirse un acto amenazante: la ofensa puede ser accidental (o involuntaria), no intencional o deliberada. La intencionalidad como característica de la descortesía (así como de la cortesía) es destacada en varios estudios aunque algunos autores se preguntan si la descortesía depende solo de la intención del hablante de proferir una ofensa o si se requiere su reconocimiento como tal por parte del oyente. Así, en la opinión de Culpeper (2005: 4), puede haber descortesía en varias situaciones: «(1) the speaker communicates faceattack intentionally, or (2) the hearer perceives and/or constructs behavior as intentionally face-attacking, or a combination of (1) and (2)». Esto es, un comportamiento verbal se puede considerar descortés solamente tomando en

[107] Véase §5.2.3.

cuenta la intención del hablante de dañar la imagen del interlocutor, independientemente de si dicho interlocutor se siente agredido o no. Y, por otro lado, si el receptor considera que su interlocutor ha querido deteriorar su imagen, se puede hablar de comportamiento descortés, independientemente de que esta apreciación sea cierta o no.

En cambio, Mills (2009: 1048) y Bernal (2007: 86) insisten en que es necesario tener en cuenta la percepción y la reacción del oyente a la hora de determinar si una conducta es descortés. También Bravo (2008: 577) comparte esta posición:

> Los actos de amenaza a la imagen (Face Threatening Acts) no lo son en forma intrínseca, sino que están sujetos a la evaluación de los hablantes en el aquí y el ahora de la interacción. Así que saber quiénes hablan de qué, cuándo y dónde y aun por qué, parece ser un punto de partida ineludible para la interpretación de sus manifestaciones.

Asimismo, Haverkate (1994: 49) subraya el carácter subjetivo de la (des)cortesía verbal: «hay que tener en cuenta que la interpretación de cortesía o descortesía es siempre la interpretación del interlocutor; es él quien juzga el efecto perlocutivo del acto de habla independientemente de la intención comunicativa del hablante».

Pero, por otra parte, para autores como Culpeper (2005: 39) o Bernal (2007) está claro que reconocer las intenciones es problemático: estas tienen que ser inferidas en la comunicación.

Estamos de acuerdo con la idea de que las reacciones de los oyentes son importantes a la hora de acercarse al estudio de la descortesía. Sin embargo, pensamos que son relevantes no tanto para calificar una conducta de descortés, sino, más bien, para medir los efectos que produce tal comportamiento. Es decir, aunque el oyente no se sienta herido y no interprete un comportamiento como descortés sea porque su uso es permitido por el contexto, sea porque se trata de personas próximas, esto no quita el carácter descortés del enunciado que se le ha dirigido. Por esta razón, consideramos necesarias las reacciones para describir los efectos de la descortesía y no, simplemente, para identificarla.

5.5.1. Definiciones acerca de la noción de descortesía

Se han propuesto diferentes definiciones del fenómeno de la descortesía. Veamos algunas que nos parecen interesantes.

Bernal (2007: 86) propone la siguiente, invirtiendo simplemente los rasgos básicos de la definición de la cortesía de Bravo (2005):

> [es] una actividad comunicativa a la que se le *atribuye* la finalidad de dañar la imagen del otro y que responde a códigos sociales *supuestamente* compartidos por los hablantes. En todos los contextos perjudica al interlocutor. El efecto emergente de esta actividad es interpersonalmente negativo, de lo cual se deduce que se ha producido una interpretación de la actividad como descortés en ese contexto.[108]

Esta definición incluye tanto la descortesía intencionada como la inconsciente y se refiere a su percepción por el oyente. También asocia la descortesía a la transgresión de normas sociales.

La definición de Culpeper (2010: 3233) es más extensa e integra nuevos elementos como la dimensión emocional, por ejemplo:

> Impoliteness is a negative attitude towards specific behaviours occurring in specific contexts. It is sustained by expectations, desires and/or beliefs about social organisation, including, in particular, how one person's or group's identities are mediated by others in interaction. Situated behaviours are viewed negatively when they conflict with how one expects them to be, how one wants them to be and/or how one thinks they ought to be. Such behaviours always have or are presumed to have emotional consequences for at least one participant, that is, they cause or are presumed to cause offence. Various factors can exacerbate how offensive an impolite behaviour is taken to be, including for example whether one understands a behaviour to be strongly intentional or not.

Ahora bien, diferentes estudios realizados sobre la descortesía destacan la importancia fundamental del contexto en el que se desenvuelve. Se ha llamado la atención sobre la existencia de diversos tipos de discurso en los que el comportamiento esperable por parte de los participantes es justamente la agresividad verbal y descortesía: este es el caso de los debates políticos (Blas Arroyo 2001, 2011; Flores Treviño e Infante 2010; Mapelli 2010), de juicios (Bernal 2010) o de algunos contextos mediáticos como diferentes *talk shows* o juegos y concursos televisivos (Blas Arroyo 2010; Culpeper 2005; Bousfield 2007; Brenes Peña 2011).[109] En los últimos años, las programaciones

[108] Las cursivas son del texto original.

[109] Zimmermann (2003, 2005) analiza las conversaciones entre jóvenes y concluye que la descortesía que manifiestan entre sí no es considerada

televisivas abundan en formatos en los que predominan comportamientos abusivos y de enfrentamiento, la búsqueda del conflicto interpersonal y otras prácticas provocadoras. En tales casos, la descortesía parece desempeñar una función de entretenimiento (Culpeper 2005).[110] De esta manera, pese al carácter perturbador y agresor de la descortesía, en ciertos contextos comunicativos este comportamiento es, justamente, esperable y *DP* forma parte de ellos, en cierta medida. Cada tipo de discurso está diseñado para cumplir determinados objetivos y la retórica que se aplica en cada uno de ellos está al servicio de estas finalidades. No obstante, Blas Arroyo (2010) señala que, aparte del contexto social, discursivo o cultural en el que cierto comportamiento es esperable por parte de los participantes, al mismo tiempo los hablantes se mueven impulsados por sus deseos más íntimos. Esto es, aunque el contexto permita transgresiones y que los participantes sean conscientes de ello, pueden sentirse dañados por los ataques descorteses. El trabajo relacional depende de la sensibilidad de cada uno.

Esto nos lleva a otra característica vinculada con la descortesía que es, como señala la definición de Culpeper antes reproducida, su dimensión emocional. Las emociones afectan al comportamiento descortés, es decir, condicionan actividades descorteses que, a su vez, provocan consecuencias emocionales. Así, alguien que está enfadado estará más predispuesto a realizar un acto descortés, del mismo modo que un reproche puede provocar un sentimiento de culpabilidad o vergüenza en la persona a quien se dirige. Consideramos este rasgo importante para nuestra investigación, dado que el corpus está constituido por unos datos en los que las emociones están en el primer plano: se habla de sentimientos, de relaciones interper-

---

agresiva sino que funciona como una marca de familiaridad, de proximidad y de pertenencia a un grupo; también es una estrategia para mostrar una identidad diferente de la constituida por las normas sociales (para diferenciarse del lenguaje de los adultos). Se trata de una descortesía aparente o, en palabras del autor, *anticortesía*. No obstante, esta conducta descortés solo es aceptable en un ámbito de proximidad, y sería ofensiva en otros contextos, entre jóvenes pertenecientes a grupos diferentes.

[110] Muy acertadamente comenta Brenes Peña (2011: 98) que la agresión (y la descortesía como tipo de agresión) constituye el espectáculo y el entretenimiento desde hace siglos como lo eran los combates de gladiadores o las ejecuciones públicas.

sonales y de lo afectivo, buscando provocar determinados comportamientos, estados de ánimo, emociones, etc. Se trata de desvelar lo íntimo, hacer reconocer las culpas y los errores, provocar llantos, de que los participantes se encuentren molestos por algo, que sientan vergüenza, etc.

Observemos también que no solo la descortesía posee una dimensión emocional, sino que la cortesía igualmente tiene que ver con las emociones. Así, un sentimiento de simpatía o respeto hacia el otro favorecerá una actividad más bien cortés. A este respecto comenta Haverkate (1994: 219): «a mayor grado de afecto corresponde mayor grado de cortesía, a menor grado de afecto corresponde menor grado de cortesía».

Asimismo, Kienpointer (2008) vincula las emociones con los actos de habla (des)corteses. El autor destaca la importancia de la relación emocional entre los interlocutores para la descripción de las estrategias de (des)cortesía. Uno de los argumentos para incluir el factor emocional en la teoría de la (des)cortesía es que, en las interacciones cotidianas, los interlocutores, más que tratar hechos, los valoran positiva o negativamente. La evaluación de personas, situaciones u objetos necesariamente implica la presencia de emociones ya que los hablantes casi nunca permanecen indiferentes. En consecuencia, frecuentemente se hace uso de estrategias de (des)cortesía para crear o modificar emociones durante los intercambios comunicativos. También indica Kienpointer (2008) que un mismo enunciado puede ser entendido como cortés o descortés en función de las emociones que lo acompañen y del desarrollo de la interacción.

Kaul de Marlangeon (2008b: 259-263) establece una tipología de estrategias descorteses teniendo en cuenta la intención del emisor de ofender a su interlocutor y el grado de lesión que inflige. Así, la autora distingue:

1. *Actos formalmente descorteses animados de un propósito cortés*: se usa la descortesía como medio y tiene cortesía como fin (por ejemplo, hacer un elogio a una mujer guapa mediante la expresión como *¡Claro que siendo tú tan fea!*
2. *Actos descorteses involuntarios*:
   2.1. «meter la pata»;
   2.2. escatimar involuntariamente la cortesía esperada por el oyente;
   2.3. prescindir involuntariamente de la cortesía.

3. *Autodescortesía.*
4. *Actos formalmente corteses animados de un propósito descortés*: se usa la cortesía como medio y tiene la descortesía como fin.
5. *Escatimar deliberadamente la cortesía esperada por el oyente*: la denegación al oyente de la actitud cortés que espera.
6. *Guardar un silencio abrumador*: el oyente permanece deliberadamente silencioso para indicar desacuerdo.
7. *Descortesía de fustigación*: «es agresión verbal del hablante al oyente [...] constituido por comportamientos volitivos, conscientes y estratégicos, destinados a herir la imagen del interlocutor». La descortesía de fustigación propicia las confrontaciones en el discurso.

Entre las estrategias de la descortesía se pueden citar las siguientes: decir que alguien miente, mostrarse despectivo, formular comparaciones desfavorables, asociar al otro con intenciones o hechos negativos, acusarlo de contradictorio, mostrarse impositivo, etc.

5.5.2. Nuestros datos y (des)cortesía

Para nosotros, a partir de lo que hemos podido constatar en las entrevistas de *DP*, la cortesía radica en un comportamiento colaborativo y en el refuerzo de la imagen pública del otro. A su vez, la descortesía consiste tanto en atacar la imagen del interlocutor o en crear una imagen negativa de él como en el predominio del *yo* en la interacción.

5.5.3. Factores que se tienen en cuenta a la hora de adentrarse en el corpus

Respecto del papel discursivo que las distintas personas desempeñan en el plató, este configura el comportamiento del hablante y permite evidenciar y justificar las necesidades de imagen negociadas durante la interacción. Así, en cuanto a las relaciones entre los participantes, hemos dicho que en *DP* la jerarquía está muy marcada y los papeles discursivos bien determinados; por tanto, el invitado que posee menos poder sabe que puede recibir un tratamiento descortés por parte del que tiene mayor poder, a saber, Patricia, y que puede ser víctima de los ataques de la presentadora. Y esta, a su vez, tiene la posibilidad de ser descortés y es consciente de su facultad de vulnerar la imagen del otro. Tal distribución de roles y el contexto de *DP* suponen una mayor tolerancia de los participantes a los ataques descorte-

ses por parte de la presentadora. Lo muestran las reacciones de las personas a quienes se dirigen los actos descorteses: no parecen sentirse ofendidas o, por lo menos, no mucho. Adelantando las conclusiones, tampoco podemos decir que *DP* presente o consista en una conversación polémica y de enfrentamiento como puede serlo un debate político sino que la armonía y la descortesía conviven en este formato: la presentadora se encarga de regular las dosis de cada uno de estos ingredientes a fin de crear el espectáculo. Se intenta instaurar un ambiente de familiaridad en el plató que favorezca las confidencias.

Por otra parte, en lo que concierne a los actos de habla, hemos visto que algunos son potencialmente amenazadores para el equilibrio de la relación, por lo que requieren algún mecanismo de atenuación. Sin embargo, la peligrosidad de un acto debe medirse en el contexto; para interpretar su fuerza ilocutiva el destinatario se basa en los enunciados anteriores o en los papeles de los hablantes.

Culpeper et al. (2003: 1563) esquematizan la gama de respuestas posibles a un acto descortés:

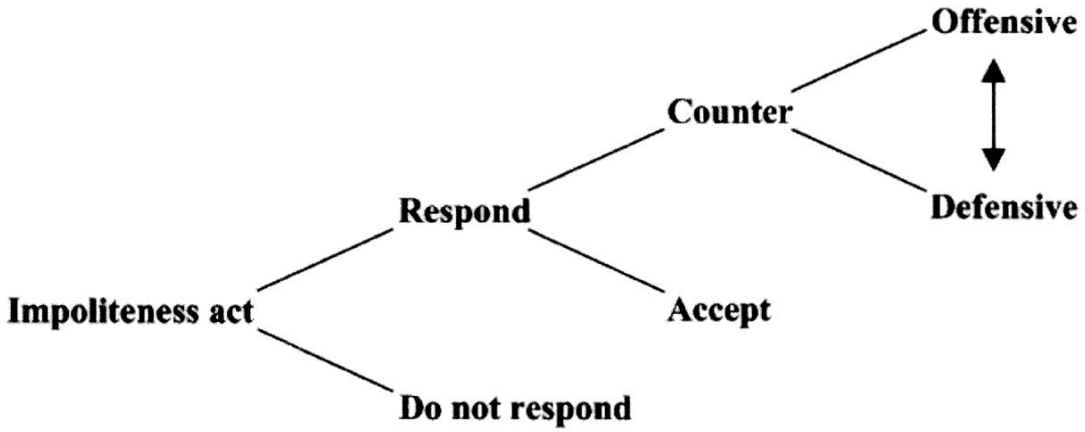


Fig. 1. A summary of response options.

Así pues, un individuo que se enfrenta a un acto descortés tiene dos opciones, a saber, contestar o no. Si no contesta se produce un silencio y no hay actividad comunicativa. Si contesta puede aceptar dicho comportamiento descortés, o bien oponerse a él. En el primer caso, aparecerán disculpas, justificaciones, excusas, etc. La resistencia, a su vez, puede realizarse de forma ofensiva o defensiva. En la primera posibilidad, surge un nuevo comportamiento descortés para atacar la imagen del otro; en la segunda, el interlocutor defiende su propia

imagen y no ataca. En las entrevistas analizadas se dan pocos ejemplos de no respuesta debido principalmente a que el contexto discursivo no lo permite, esto es, existe una especie de contrato implícito de colaboración comunicativa. Tampoco se han observado actividades ofensivas por parte de los invitados. En cambio, tenemos numerosas muestras de aceptación de los ataques.

Briz (2004: 80-81) llama la atención sobre la finalidad predominante con que se lleva a cabo una conversación. Así, un intercambio verbal puede ser de carácter interaccional (mantenimiento de la relación interpersonal) o transaccional (donde existe un objeto de negociación preciso). La cortesía se manifestará y se interpretará de modo diferente según el tipo de intercambio. Lo que hemos podido constatar en el *DP* es que ambos tipos de discurso se combinan, pues el objetivo es tanto transmitir información como mantener las relaciones; se trata de una entrevista semiformal. Así, tenemos acciones corteses de colaboración discursiva (respeto de las máximas de Grice, §6.1) y también actividades corteses normativas y mitigadoras. Asimismo, la temática influye de manera decisiva en las actividades (des)corteses. Briz (2003) ha señalado que, en la cultura española, algunos temas polémicos o delicados que pueden provocar un choque o conflicto individual y social requieren más mecanismos atenuadores que otros. A modo de ejemplo, presentamos un pasaje de nuestro corpus, en el que la invitada explica que no desea profundizar en un determinado asunto con el fin de no atacar la imagen de los familiares de su novio y así no agravar una situación ya bastante delicada:

Pr: hay problemas
E: sí
Pr: su familia
E: sí
Pr: ¿qué ha pasado?
E: ts / **su familia no es que sea mala gente porque yo tampoco quiero entrar niii // en poner mal a nadie ni nada ¿no? / tampoco quiero entrar en esos temas** // lo que pasa (es) que / yo no sé lo que quería su hermano / no sé lo que quería de mí /// no sé qué quería que su hermano hiciera conmigo o que me hiciera daño no sé // en eso está // por es- por hablar ¿no?↓
(E 2, l. 79-87)

Ahora bien, recordemos que *DP* tiene una configuración particular a este respecto: lo íntimo se convierte en público, se trata justamente de insistir en las temáticas privadas problemáticas y de destacarlas ante todos. Por ello, en este formato se combinan las técnicas mitigadoras con actividades descorteses al acercarse los protagonistas a dichos temas.

5.6. (DES)CORTESÍA Y ATENUACIÓN

5.6.1. Acerca del concepto de atenuación: repaso bibliográfico

Los grandes especialistas como Briz (2001, 2004, 2007), Bazzanella (2004), Albelda (2005), etc. postulan que la atenuación es una operación lingüística que consiste en la reducción de la fuerza ilocutiva de los actos de habla y del papel de los interlocutores y que tiene, a menudo, el mismo objetivo que su categoría complementaria, la intensificación, a saber, el logro del acuerdo, de la aceptación de lo dicho por el oyente. Por esta razón, al estudiarse uno de estos mecanismos, se menciona frecuentemente el otro.

Briz (2001) distingue dos niveles en los que actúan los conceptos de atenuación y de intensificación: el de la enunciación (el decir), a saber, el nivel extraproposicional, y el del enunciado (lo dicho), es decir, el nivel proposicional. Así, en el plano del enunciado, la atenuación se realiza sobre el contenido proposicional, esto es, sobre los significados directamente, tratándose así de modificadores *semánticopragmáticos*. Cuando la atenuación o la intensificación se dan en el nivel de la enunciación, se modifica la actitud del hablante hacia el contenido o dicho de otro modo, se atenúa (o intensifica) la fuerza ilocutiva de un acto. En este caso, estamos ante modificadores estrictamente *pragmáticos*. La finalidad de ambos niveles es conseguir la eficiencia comunicativa.

Ahora bien, como mecanismo semántico, la atenuación supone menor precisión semántica porque el atenuante «borra» parte del significado de una palabra o expresión, lo que permite no expresar todo lo que se quiere decir, suaviza u oculta la verdadera intención del hablante o repara alguna ofensa a la imagen del otro. En cuanto fenómeno pragmático, es una estrategia gracias a la que es posible decir o dar a entender más de lo expresado, cuyo resultado está sometido a la interpretación por parte de los interactuantes y depende

del contexto en el que se produce (Briz 2001: 110; 2007: 12). Por esta razón, el autor señala que atenuantes e intensificadores no son simples valores semánticos asignados a una serie de formas lingüísticas sino que son estrategias que poseen una función precisa en el proceso de intercomunicación cuyo empleo solo puede ser explicado a partir de principios pragmáticos.

También habla este lingüista de la *atenuación dialógica* que minimiza el desacuerdo (Briz 2001: 157-158). En el intercambio, a nivel del diálogo, las variaciones de la fuerza ilocutiva determinan los fenómenos de la atenuación y de la intensificación que, a su vez, influyen en las relaciones entre los interlocutores. Por lo tanto, son mecanismos de regulación interactiva mediante los cuales se persigue la negociación de un acuerdo o desacuerdo entre los hablantes. La finalidad de ambas operaciones es, pues, lograr la eficiencia comunicativa.

En la misma línea que Briz, Caffi (1999: 883) agrupa las funciones desempeñadas por la mitigación[111] en dos conjuntos: la eficiencia interaccional y la construcción de una identidad. En la primera, se reúnen los mecanismos que facilitan la obtención de las metas comunicativas (actúa sobre el contenido proposicional) y la segunda controla la distancia emotiva entre los interlocutores (actúa sobre la actitud del emisor y puede aumentar o reducir la distancia psicológica entre los hablantes). Así pues, algunas funciones de la mitigación pueden relacionarse con la efectividad conversacional, mientras que otras están vinculadas a necesidades emocionales. De ahí que la mitigación sea un fenómeno multidimensional y afecte a esferas diferentes, puesto que integra simultáneamente niveles tanto lingüísticos como interaccionales.

Caffi (2006: 174) define el concepto de *mitigación* como

> a weakening of one or more heterogeneous interactional variables (e.g., commitment to the proposition, degree of (in)directness of the illocution, endorsement of a social role, emotive envolvement, topical salience, etc.), which constitute the system of an encounter.

[111] Caffi (1999) emplea el término *mitigación* como sinónimo de *atenuación*.

Para la autora, así como para los demás estudiosos aquí mencionados,[112] la atenuación es una estrategia para conseguir ciertas metas comunicativas. Es una de las dos direcciones de la modulación de la intensidad, opuesta y complementaria a la intensificación (Caffi 1999: 882). En cuanto a las estrategias mitigadoras, la investigadora propone una clasificación tripartita de estas. Así, la mitigación puede operar sobre:

- la proposición (*bushes*), es decir, atenuación de lo dicho;
- la ilocución (*hedges*), esto es, debilitamiento de la fuerza ilocutiva;
- la fuente de la enunciación (*shields*), a saber, desfocalización o eliminación de la fuente de la enunciación, despersonalización del enunciado, reducción de la responsabilidad del *yo* o la desaparición del *yo*.

El efecto central de la atenuación, tal como lo entiende la autora, es la desresponsabilización, esto es, la reducción de las obligaciones (o de la modalidad deóntica) y de los riesgos del hablante (modalidad epistémica). Dicha desresponsabilización se manifiesta a través de mecanismos como las construcciones impersonales o pasivas, apoyos conversacionales de tipo *¿no?*, *¿verdad?*, etc. En definitiva, se disimula el *yo*, el *aquí* y/o el *ahora* (Caffi 1999: 903).

Por último, Caffi (1999, 2004) sostiene que *atenuación* e *intensificación* son términos que se aplican tanto al proceso como a su resultado; y son conceptos relacionales, es decir, se trata de procesos lingüísticos en los que los objetos implicados se coordinan: algo es mitigado por alguien mediante ciertos mecanismos.

A su vez, Bazzanella (2004) se refiere a las dimensiones escalares de la fuerza ilocutiva, la cual puede verse modificada en dos direcciones opuestas que son la atenuación y la intensificación. La autora propone tres áreas donde pueden actuar estas operaciones lingüísticas. Así, es posible atenuar o intensificar:

- el contenido proposicional;
- la actitud del locutor: aquí se agrupan la expresión de los estados emocionales de los interlocutores y los roles interaccionales de los hablantes (que corresponden a las modalidades de *poder*, *deber* y *saber* del interlocutor en un intercambio particular). Diferentes aspectos entran, pues, en la actitud del locutor, aspectos

[112] Como Briz (2001, 2007), Bazzanella (2004), etc.

que se pueden agrupar en dos grandes conjuntos: la afectividad y expresión de las emociones y la modalidad epistémica con los diferentes grados de compromiso de los hablantes respecto de la veracidad de lo dicho;
- el nivel interaccional, formado por el contexto inmediato de la interacción y los objetivos perlocutivos del acto de habla.

Por su parte, Meyer-Hermann (1988), se acerca a los fenómenos de la atenuación e intensificación desde una perspectiva interaccional y los ve como grados de intensidad obligativa: la intensificación aumenta las obligaciones y la atenuación las reduce. El autor distingue varios tipos de obligaciones. Por *obligaciones constitutivas de interacción* entiende determinadas conductas normativas que los hablantes asumen en una interacción. Esto es, para que tenga lugar un intercambio lingüístico, cada participante debe efectuar actividades concretas. Las obligaciones específicas del acto comunicativo se refieren a las obligaciones que uno asume al emitir ciertos tipos de actos como el ruego o la promesa. Al realizar una promesa, el hablante asume la obligación de cumplir el acto en cuestión. Un tercer tipo de obligaciones señalado por Meyer-Hermann (1988) son las obligaciones específicas del tipo interactivo, esto es, que cada clase de interacción requiere obligaciones determinadas. Así, por ejemplo, en una entrevista, el entrevistador pregunta y el entrevistado contesta. En cuanto a la noción de *intensidad obligativa*, esta se refiere a la importancia de las obligaciones o compromisos que asumen los interlocutores en relación con lo dicho. De esta manera, la intensificación conduce a una fuerza obligativa elevada, que se mide respecto de otra proposición, y la atenuación lleva a un grado de obligación bajo; la intensificación aumenta la fuerza ilocutiva del acto y el compromiso del hablante con lo afirmado, mientras que en el caso de la atenuación estos se reducen. Meyer-Hermann (1988: 283) señala que «*atenuación e intensificación* son procedimientos interactivos en los cuales los hablantes manifiestan por medio de *operadores de atenuación* u *operadores de intensificación* que quieren asumir y/o establecer con respecto a una proposición *p* un grado de intensidad obligativa [...]».

Los recursos lingüísticos que funcionan como intensificadores y atenuantes son muy variados, y cualquier sustantivo, verbo, adjetivo o adverbio puede verse afectado por ellos. Por tratarse de unos elementos semántico-pragmáticos, a la hora de acercarse a los meca-

nismos atenuadores, es necesario tener en cuenta el contexto para poder identificar sus diferentes mecanismos y funciones así como las intenciones de los hablantes. Veremos en el análisis del corpus qué atenuantes se utilizan en *DP* y con qué objetivo. En general, los atenuantes se reconocen sin mayor dificultad en el corpus aquí estudiado.

5.6.1.1. Atenuación y cortesía

Hemos visto que muchos actos de habla representan una amenaza para la imagen de los interlocutores y que los procedimientos de cortesía contribuyen a reducir o evitar estas amenazas. La cortesía puede tener un valor estratégico si se usa para conseguir determinados fines en la interacción como, por ejemplo, buscar el acuerdo en la conversación o para obtener un beneficio. A nivel social, la cortesía refuerza los lazos entre hablantes, salvaguarda o fortalece la imagen pública del propio hablante y/o de su interlocutor, y su ausencia o descortesía pueden debilitar la relación interpersonal.

Ahora bien, llegados a este punto, pensamos que es conveniente distinguir claramente entre cortesía, en cuanto principio general que regula las relaciones interpersonales, y atenuación, definida como procedimiento lingüístico que permite lograr este objetivo. A partir de esta precisión, entendemos que el punto común entre atenuación y cortesía reside en que ambos conceptos favorecen el mantenimiento de las buenas relaciones sociales así como de la imagen pública de los participantes y, por lo tanto, el funcionamiento correcto de la actividad lingüística. Por esta razón, la atenuación se ha estudiado muy a menudo en relación con las convenciones sociales y, en particular, con la cortesía.[113] A este respecto Briz (2001: 145) afirma que:

> uno de los principios pragmáticos que puede explicar en ocasiones la atenuación es [...] el de la cortesía [...]. De forma más precisa, los atenuantes son a veces una especie de reguladores de las máximas, sobre todo del tacto, de la modestia y de la unanimidad, cuya función podría concretarse todavía más en la minoración del beneficio del que habla, minoración de su contribución y del posible desacuerdo; y consiguientemente, en la maximación en relación con el receptor, aún más si no existe relación de solidaridad entre los interlocutores.

[113] Véanse, a este propósito, los trabajos de Bravo (1999), Briz (2001), Albelda (2004) o Bernhardt (2006).

En esta cita, se pone de manifiesto la relación que existe entre atenuación y cortesía verbal. Dentro de las diferentes estrategias que un hablante puede aprovechar para mantener en armonía sus relaciones con los interlocutores, los atenuantes son elementos esenciales para la transformación de los enunciados no corteses.

A su vez, Haverkate (1994: 209) define la atenuación como una de las estrategias principales de modificación de la proposición por motivos corteses y el atenuante como «una partícula, palabra o expresión que sirve para modificar el significado de un predicado de forma que se indique que ese significado solo se aplica parcialmente al objeto descrito».

No obstante, el mismo Haverkate (1994: 210) y otros lingüistas como Briz (2003), Albelda (2005), Bravo (2004) o Bernhardt (2006) muestran que la atenuación no siempre tiene que ver con la cortesía. Es decir, no se atenúa siempre con el fin de ser cortés; los autores presentan varios ejemplos en los que la atenuación persigue otras metas, por ejemplo, obtener algún beneficio. Dicho de otro modo, la actividad atenuadora cortés es simplemente una posibilidad, no una constante. Algunos lingüistas, como Larraín Puga (1997), emplean ambos conceptos como sinónimos, lo cual es criticado por otros (Briz, Albelda, Bravo, etc.).

Partiendo de esta perspectiva, Briz (2004) afirma que hay actividades que, aunque codificadas como corteses, no tienen que ver con la imagen social (o, al menos, esta es una tarea secundaria) sino que poseen otro objetivo, el de conseguir un beneficio. En estos casos, el autor habla de atenuantes *estratégicamente corteses*. De este modo, tenemos, por un lado, actividades atenuadoras estratégicamente corteses y, por otro, actividades atenuadoras corteses donde el objetivo es precisamente una actividad de cortesía. Briz (2004) las denomina *atenuación estratégica* y *atenuación codificada*, respectivamente. Esta visión es compartida por Bravo (2004) que ha señalado que existen imágenes sin cortesía (como la propia del hablante, por ejemplo).[114]

Se puede distinguir, pues, entre las actividades atenuadoras que velan por las imágenes, mantienen el equilibrio entre los interlocutores y cuyo objetivo es mostrarse socialmente cortés, y las actividades atenuadoras donde no hay actividad de imagen y que desempeñan

[114] Aunque en estos casos se puede hablar de autocortesía, es decir, actividad cortés hacia uno mismo.

otras funciones como, por ejemplo, conseguir algún beneficio, quitar importancia a un tema delicado o no alarmar al oyente ante una mala noticia.

Señala Caffi (1999) que la mitigación puede constituir también una operación de reparación, si lo que se ha dicho ha provocado un desacuerdo o conflicto, o en previsión de un eventual desacuerdo o conflicto. De ahí que, a menudo, la mitigación acompañe a actos de «salvación de imagen».

Así, el atenuante suaviza el acto de habla asertivo, minimiza el acto directivo, con el fin de proteger tanto la imagen del otro como la propia, evitando, de este modo, tensiones y consiguiendo objetivos comunicativos. Precisemos, sin embargo, que la mayor o menor presencia de atenuantes no supone mayor o menor cortesía. En algunos casos, un uso excesivo de atenuantes puede no ser adecuado, por ejemplo, en una conversación entre amigos parecerá extraño y no natural. La cortesía funciona según ciertos principios, inherentes a cada cultura o grupo social y lo que en un círculo parece cortés, puede serlo menos en otro, según el contexto comunicativo, los participantes y sus papeles respectivos en la interacción, etc.

Al minimizar la fuerza ilocutiva de un acto de habla, el hablante se distancia de lo que está diciendo, al tiempo que influye en la relación entre los interlocutores, es decir, que facilita que se acerquen el uno al otro. Para decirlo de otra manera, cuando un hablante recurre a la atenuación, lo hace para suavizar, mitigar, quitar o regular la fuerza ilocutiva del mensaje o su responsabilidad ante lo expresado para influir en la relación interpersonal, con el objetivo de alcanzar sus metas comunicativas. Entonces, al mismo tiempo que se aumenta la distancia entre el hablante y su mensaje, se reduce la distancia entre los interlocutores y se estrecha la relación interpersonal. Así, opina Briz (2007: 37) que la atenuación «es una estrategia de distancia lingüística y de acercamiento social».

Desde este punto de vista, la atenuación es una estrategia y se entiende como un procedimiento comunicativo por el que los interlocutores manipulan la expresión lingüística y/o su significado para producir efectos intencionados en alguno de los elementos del proceso de comunicación.

5.6.1.2. Intensificación y cortesía

Por otro lado, hay que resaltar la presencia y el papel de la intensificación dentro del ámbito de la cortesía. Entendemos la intensificación como actividad que aspira a «reforzar la verdad de lo expresado y, en ocasiones, para hacer valer su intención de habla» (Briz 1998: 114). Mediante la intensificación se realzan uno o varios elementos del enunciado o de la enunciación. Esta estrategia opera en distintos niveles del lenguaje, según la finalidad hacia la que se oriente. Se pueden intensificar, así, los actos ilocutivos, los argumentos o las relaciones sociales, de modo que obtenemos tres formas de intensificación: la intensificación en el nivel de la modalidad y de la fuerza ilocutiva, la intensificación en el nivel argumentativo y la intensificación en el nivel de las relaciones interpersonales.

Hemos mencionado la existencia de fenómenos de cortesía en actos en los que no hay amenazas y cuya finalidad es únicamente estrechar la relación entre los interlocutores (Kerbrat-Orecchioni 2005; Briz 2003).[115] Una consecuencia inmediata de ello es que la atenuación no es la única categoría pragmática empleada para mantener y fortalecer las relaciones corteses, sino que en ciertas ocasiones resulta más apropiado hacer uso de estrategias de intensificación para mostrar cortesía. Aquí, el hablante imprime más fuerza a sus actos, a sus pensamientos, se manifiesta de manera más impulsiva o entusiasta y directa. Se entra entonces en el terreno de la cortesía valorizante o cortesía positiva, típica de la familiaridad, la confianza y la ausencia de amenaza. Además, se tiende a conseguir un mayor refuerzo de las relaciones sociales cuando se realizan *FFAs* que cuando se evitan *FTAs*: «[...] du point de vue de la politesse, leur [les intensifieurs] effet est inverse selon qu'ils accompagnent un *FTA* ou un *FFA*. Lorsqu'ils accompagnent un *FTA*, ils en aggravent la caractère impoli [...]. Lorsqu'ils accompagnent un *FFA*, le renforçateur est au contraire mis au service de la politesse [...]» (Kerbrat-Orecchioni 2005: 14).

En esta misma línea reflexiona Martín Zorraquino (2004: 251) y afirma que las lenguas poseen estrategias que compensan la falta de cortesía, una de las cuales es la atenuación. Pero, por otro lado, es evidente para la autora que «des stratégies d'intensification sont

[115] *FFA*, §5.2.3.3.

adéquates pour «augmenter» l'expression de la politesse dans les actes de langage polis».

Asimismo, Bernhardt (2006: 43) reconoce la función cortés de los intensificadores:

> La atenuación se puede relacionar con la cortesía puesto que el punto en común de ambos mecanismos es el deseo de guardar la imagen del otro. La intensificación y la descortesía sin embargo solo se corresponden parcialmente. Los ataques a la imagen del otro (FTA) pueden verbalizarse mediante la intensificación. Un intensificador no obstante (que se define como tal por su forma) puede también cumplir con la función de aumentar el contenido positivo de la enunciación.

También Albelda (2005) señala que los actos de cortesía valorizante son los que refuerzan la imagen y que suponen valorar, reconocer o aprobar algún aspecto de la otra persona (halagos, cumplidos, alabanzas, agradecimientos, etc.). Estos actos se realizan mediante diversos mecanismos lingüístico-pragmáticos intensificadores (Albelda 2005). Se puede reforzar la imagen del otro directamente, por ejemplo, resaltando alguna calidad del interlocutor, haciéndole un elogio, es decir, produciendo un *FFA* hacia la imagen positiva del interlocutor. También se refuerza o apoya lo dicho por el otro mediante acciones como colaboraciones en el tema, manifestaciones de acuerdo, producción conjunta de un enunciado, muestras de interés en lo dicho por otro, así como una petición de la opinión del interlocutor (muestra de que esta interesa, lo cual contribuye a la imagen positiva del interlocutor). De este modo, fortalecer la imagen del otro ayuda a estrechar las relaciones sociales.

A partir de lo expuesto, admitimos que la intensificación de la relación social se logra, en ocasiones, mediante un acto de cortesía; la cortesía tiene que ver con todo lo que implica beneficiar al *tú* o interesarse por él; de ahí que hacer uso de la cortesía suponga un refuerzo de la figura del *tú*.

Albelda (2006: 581) establece una lista de cuatro posibilidades de combinación de las estrategias pragmáticas (atenuación e intensificación) con las sociales (cortesía y descortesía):

1. cortesía expresada mediante atenuación
2. cortesía expresada mediante intensificación
3. descortesía expresada mediante intensificación
4. descortesía expresada mediante atenuación

Los casos 1) y 2) presentan situaciones en las que los actos corteses se realizan mediante atenuación e intensificación. Así, un eventual daño de la imagen del receptor se atenúa con el fin de ser cortés; y existe también la posibilidad de reforzar la imagen del *tú* a través de un cumplido o un elogio. En 3), estamos ante una situación en la que la falta de cortesía es reforzada por el uso de intensificadores. Y en 4), encontramos la posibilidad, menos frecuente pero que ocurre y se manifiesta, por ejemplo, en los casos de empleo irónico de diminutivos.

5.7. ANÁLISIS DEL CORPUS

En este apartado vamos a ver cuáles son los mecanismos de la cortesía / descortesía que se emplean en el *DP* y qué se logra con su uso para describir el empleo social que se hace de la lengua en el *talk show*. Asimismo, veremos en qué medida las especificidades mediáticas repercuten en las estrategias de cortesía / descortesía.

Hemos dicho que el rol que un hablante desempeña en la interacción tiene una estrecha relación con su imagen social porque esta se acomoda a las características que el papel presenta en cada situación, es decir, según las funciones que uno desempeña en una situación dada, surgen unas necesidades de imagen determinadas. Así, en los diálogos que estudiamos –*Diario de Patricia*– la presentadora asume varios papeles: el de amiga, moderadora, directora, contertulia, censora, etc. y adapta su comportamiento a cada uno de estos papeles en momentos adecuados. Los invitados, en cambio, desempeñan un número de papeles mucho más reducido, en general el de informante y de contertulio, y, por tanto, su comportamiento verbal es menos variado.

Para la clasificación de los datos, vamos a distinguir entre *actuaciones corteses* y *descorteses*. En las primeras, a su vez, se diferenciará, siguiendo la terminología de Albelda (2005), Bernal (2007) o Hernández-Flores (2002, 2003), entre *cortesía positiva* y *negativa*. Tal disposición nos permitirá, primero, distinguir los diferentes tipos de cortesía / descortesía presentes en el corpus y, en segundo lugar, destacar las funciones que estos fenómenos desempeñan en el *DP*.

5.7.1. Actuaciones corteses: cortesía positiva

Sabemos que la cortesía positiva aparece en actos en los que no hay amenaza y es *valorizante;* por ende, emplea básicamente estrategias de intensificación de los actos de refuerzo de la imagen. Por el contrario, la cortesía negativa es una cortesía *mitigadora* que se realiza específicamente por medio de estrategias de atenuación de los actos que amenazan a la imagen.

5.7.1.1. Fórmulas corteses estándar

Dentro de este tipo de cortesía cabe la que ha sido llamada *normativa* (o *codificada* según la terminología de Briz 2004), ya que a menudo presenta un alto grado de ritualización y se expresa mediante formas más o menos fijas como los saludos o los agradecimientos, por ejemplo. Las actividades de cortesía valorizante normativa son especialmente frecuentes en las secuencias iniciales y finales de las entrevistas, dado que los interlocutores se saludan y luego se despiden, después de haber agradecido la entrevistadora la participación del informante y, a menudo, de haberle deseado éxito en su futuro. A modo de ilustración presentamos una muestra tomada del comienzo de una entrevista que contiene los saludos habituales en estas circunstancias:

Pr: Pilar **buenas tardes**
PI: **hola buenas tardes**
(E 6, l. 6-7)

Los siguientes fragmentos provienen de la clausura de la entrevista e ilustran los agradecimientos, las despedidas y los buenos deseos para el futuro:

Pr: ¿[pero esta vez lo] dices de verdad?
J: lo digo en serio
Pr: bueno pues [**enhorabuena los dos**]
J: [vale **gracias**]
Pr: **me alegro mucho para vosotros**
(E 8, l. 385-389)

Pr: bueno Ramiro // ha- vamos a dejarlo aquí porque Ángela // yo creo que ha sido clara // y en principio tienes que aceptar lo que ella dice / y por supuesto seguir teniendo una buena relación que tenéis un hijo en común (1") así que **espero que os vaya bien** ¿vale?

A: [**gracias**]
R: [vale] **gracias**
(E 5, l. 258-262)

Pr: [bueno Juan Miguel] yo **te agradezco** que hayas estado en lo r- al teléfono y a ver si apoyas a Juanjo Juanjo ¡por Dios! que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco
(E 2, l. 329-331)

Se ve en todos estos ejemplos que los interlocutores velan por su propia imagen así como por la imagen del otro a través de mecanismos de cortesía valorizante, respetando las normas sociales.

Por otra parte, hemos hallado muy pocos ejemplos de utilización de una fórmula cortés por excelencia: *por favor.*[116] Veamos una muestra:

Pr: a ver si hay alguien enamorado de María **por favor** que se ponga de pie (1") yo no quiero mirar a nadie
(JOSE SE LEVANTA Y DA UN BESO A MARÍA)
(E 10, l. 101-103)

[116] Nuestra constatación va en la misma línea que los resultados conseguidos por Hernández-Flores (2002: 173, 198), quien observa también un uso muy escaso de fórmulas como *por favor* en conversaciones entre amigos / familiares y lo explica por el hecho de que estas formulaciones se consideran más adecuadas para una cortesía ritualizada y se omiten cuando hay confianza; son formas que se sienten como muy formales y se sustituyen por otros medios. Así, concluye la autora: «[...] en relaciones sociales próximas la cortesía usa sus propios recursos comunicativos muchas veces no coincidentes con los estandarizados en la cortesía usada en relaciones de mayor distancia social, lo que puede llevar a la falsa impresión de que en este tipo de encuentros comunicativos la cortesía tiene una escasa presencia».
En lo que concierne a nuestro corpus, la ausencia de fórmulas ritualizadas se puede justificar por los mismos motivos: aunque el clima de confianza no llegue al mismo nivel que en una conversación entre amigos o familiares, se intenta crear tal ambiente, es decir, los hablantes actúan como si hubiera confianza entre ellos.

Es sabido que los actos de habla directivos pueden resultar agresivos para aquel a quien se dirigen, por lo que a veces van acompañados de alguna fórmula atenuante. En este ejemplo, la presentadora mitiga su orden gracias a *por favor* que tiene valor cortés. Cabe añadir que esta forma no solo mitiga la petición sino que constituye el mismo acto, esto es, que los interlocutores entienden que dicho acto es una petición.

5.7.1.2. Refuerzos de la imagen social

Albelda (2005) llama la atención sobre el hecho de que el refuerzo de la imagen del otro se puede realizar de dos formas: directa o indirectamente.

El refuerzo directo se produce mediante la realización de FFAs, es decir, mediante halagos, alabanzas, cumplidos, etc. que son comportamientos estimulantes y positivos para la relación interpersonal. Veamos algunos ejemplos que tenemos en nuestros datos:

Pr: **¡qué poder de convicción tienes Antonio! en dos minutos Pilar / venía a hablar seriamente contigo y acaba diciendo que va a cambiar ella (1") pues está muy bien (RISAS) [os habéis arreglado ¿no?]**
[...]
Pr: [pero Antonio] si está en manos de profesionales tu madre no está sola
A: yooo // de mi madre sé más que nadie // o sea
Pr: eso nooo §
A: § eso queda clarísimo §
Pr: § no tengo duda
A: a mí no me pueden discutir los problemas ehm los problemas de mi [madre ni ni la doctora ni la médica // hasta la doctora / le he ganado]
Pr: [no no / no tienes que discutírtelos // de verdad que no // (( )) (2") hasta la doctora bueno eres tú]
A: [sí / sí] (1") [le he ganado]
Pr: [bueno / pues aquíií] PILAR
A: [es que lo ha tenido que dejar por imposible (2") porque yo sé más de mi madre que la doctora incluso]
Pr: [Antonio que ya has escuchado a Pilar y **mira tú qué bueno] que le has dado la vuelta a la historia y has conseguido que te diga ella que va a cambiar** // pues a ver si os va bien / ¿vale?
PI: vale
Pr: bueno
(E 6, l. 255-256 y 272-287)

Pr: tu hermana tu hermana Mari (2") está sentada en una de nuestras salas no sabe que tú estás aquí (1") ¿qué te parece? ¿cómo le ves?
Pa: pues pues fíjate tú **te agradezco / un mogollón** ((ve ver aaa cien)) años ver a una persona
Pr: emoción mucha ¿no? [hoy / vas / a /]=
Pa: [demasiada]
Pr: = abrazar / a tu hermana // después de más de cuarenta años
(E 3, l. 126-131)

Todos estos ejemplos ilustran un comportamiento cortés que sirve para valorar al otro de modo directo, bien mediante alusiones a un rasgo particular del carácter, bien a través de actos de gratitud. Obsérvese el uso de algunos procedimientos intensificadores (exclamaciones, léxico intensificador) que consisten en aumentar la fuerza ilocutiva de los agradecimientos o contribuyen a destacar la dirección sorprendente que ha tomado la entrevista o, también, a subrayar la fuerza del carácter del invitado.

Hemos registrado un ejemplo en el que el realce de un rasgo de carácter (o un comportamiento), normalmente positivo, es presentado más bien como una crítica o que, por lo menos, resulta sorprendente para un interlocutor:

J: sí hmm (3") (( )) ¿dónde te vas a ir?
V: hmm
J: porque hace un poco tiempo también [te fuiste a casa de mi hermana]
V: [sí yo me fui] a casa de tu hermana pero // estaba muy cerca / muy cerca y te echaba de menos yo todos los días por ti / pero
J: y seguro que si te quedas en Madrid te va a pasar lo mismo
V: no no // eh porque↑
J: eh bueno pues [entonces]
Pr: **[Jose] estás muy seguro de ti mismo ¿no?**
J: sí / estoy seguro ehm vamos estoy seguro en el sentido de que sé que me va a echar de menos porque me quiere mucho igual que yo a ella también le eché de menos / porque también / la quiero // pero mmm el el hecho es que decirme *si no te casas conmigo me voy* /// pues la verdad es que no no no eh o sea ts no lo entiendo [esto (( )) ahora↑]
(E 8, l. 349-361)

Se observa que Patricia se extraña ante las palabras de J, quien señala a su pareja que, si esta se va, le va a echar de menos. J responde a la presentadora que efectivamente está seguro de sí mismo pero enseguida atenúa su afirmación mediante la interjección *ehm*, el mar-

cador *vamos*, la introducción de una explicación *en el sentido de que* y la aclaración de que su pareja le quiere como él a ella también. Esta necesidad de mitigación que siente J es debida, probablemente, al hecho de que mostrarse demasiado seguro de sí mismo puede parecer pretencioso y, por ello, descortés (por lo menos así lo deja entender Patricia). Al atenuar sus palabras y señalar que quiere a su pareja y que la echa de menos, J defiende su imagen pública. Además, J indica que su confianza en sí mismo no abarca todo su ser sino que se refiere únicamente a los sentimientos hacia su pareja (*estoy seguro en el sentido de que sé que me va a echar de menos porque me quiere mucho*).

En cambio, el refuerzo indirecto de la imagen del otro consiste, en esencia, en reforzar y/o apoyar las palabras de este. Así, la cortesía positiva o valorizante puede ser usada como estrategia que muestre la implicación del interlocutor en la conversación, esto es, que indique su interés por lo que está diciendo el interlocutor y su colaboración en la interacción. Veamos algunos ejemplos que ilustran esta actitud colaborativa.

- *Confirmación, acuerdo con lo dicho*

Este tipo de actos consiste en valorar positivamente al interlocutor demostrando interés por sus palabras y por su persona, recalcando el acuerdo entre los dos:

Pr: § y cuando tú le viste ¿qué pensaste?
PI: pues no sé me enamoré de él
Pr: te gustó nada más [verle]
PI: [sí] sí sí
Pr: mucho te gustó porque /// pronto te fuiste a vivir con él
PI: sí
[...]
Pr: tú /// ¿qué le quieres decir esta tarde?
PI: bueno yo quiero decirle que a partir deee a partir de los viajes que hago a Tarragona que me voy de Tarragona a mi casa ↑ que de todas formas yo le quiero // quiero que piense / que sepa que yo lo quiero (2") [y que v]
Pr: [(( ))] aclare un poquito ¿no?
PI: **por supuesto**
Pr: **claro** /// [porque si no ↑]
PI: [por supuesto]
(E 6, l. 17-22 y 77-84)

Pr: ¿por qué dices eso?
E: porqueee // no se acaca- no se acababa de decir // no sabemos el qué quería su hermano [¿no? si=]
Pr: **[claro eso crea estrés entre vosotros]**
E: [=si quería hacer(me) un lío / quería enrollarse conmigooo] sí / y quería que el su hermano me hiciera daño
(E 2, l. 88-92)

Se ve en todas las muestras presentadas cómo los interlocutores, tanto los invitados como Patricia, se esfuerzan en construir el intercambio, incrementando la afinidad entre sí. Sin embargo, es necesario precisar que en el corpus estudiado este tipo de acciones, es decir, demostrar acuerdo y confirmar las palabras del otro, pertenecen, en su gran mayoría a los invitados. También en estos ejemplos se observa el uso de intensificadores para marcar el acuerdo o la conformidad con lo dicho.

- *Ayuda para formular un enunciado, acabar el enunciado del otro*
Esta es otra estrategia cortés valorizante, basada esta vez en la elaboración conjunta de los enunciados. Dicha colaboración puede consistir en suplir las palabras que le pueden faltar momentáneamente al interlocutor, como en los ejemplos a continuación:

Pe: su carácter también cambió cara a sus compa- a sus compañeros (2") en todo // en todo
Pr: y esto / afectó en la convivencia con vosotros / claro
Pe: en ese momento no tanto porque pensábamos que era / el cambio lógico por eeeh
Pr: **por la edad**
Pe: por la niña de catorce quinc- a dieciséis años ↑ [eso]
(E 1, l. 98-102)

Pr: y a ti este tipo de vida ¿qué te parece?
PI: (3") pues no sé lo encuentrooo ↑ // algo así comooo↑
Pr: **aburrida**
PI: aburrida pero bueno
Pr: **monótona**
PI: pues sí
(E 6, l. 48-53)

MJ: vale // yo nací a las ocho de la mañana en la clínica de Consuelo el veintitrés de noviembre 1977 / si alguna mujer / se siente /// que vamos que
Pr: **reflejada** §
MJ: § se siente reflejada que dio una niña en adopción / que dio un bebé en adopción ese día /// atendida por el doctor don José y una comadrona↑
(E 1, l. 188-192)

Pr: (3") tu relación con tu hermana más o menos siempre ha sidooo // ¿cómo? (1") ¿de discutir↑ deee?
M: síií // bueno // mmm cuando éramos más pequeño(s) // estábamo(s) más unidos porque éramos más pequeños estábamos en casa↓ / después a partir de uuun de lo(s) de los dieciséis años aproximadamente pueee(s) /// yaaa↑
Pr: [**cambia**]
M: [cambia sí] //todo cambia
Pr: vuestros caminos digamos que se separan un poco
M: sí
(E 14, l. 81-88)

O puede consistir en adivinar o anticipar las palabras del interlocutor:

Pr: pues díselo (1") habla con ella
M: bueno / mamá // que / no está para ponerte mal // ya lo ves /// quiero que quiero ese carácter tan agrio que tienes // con la Merchita / o conmigo / que seas de otra manera // que aunque no tengas otros otros hijos // sabes que al pequeño // y a mí nos tienes // y que no quiero que algún día te vayas con esa // con la pena esa / de que no / de que no te quiero // aunque yo a veces no lo demuestro pero // no estoy pasando por momentos muy buenos // ya lo sabes / mi problema es // y los otros problemas que tengo /// y bueno
Pr: **que necesitas su cariño**
A: [(( ))]
M: sí // necesito apoyo / aunque sé que económicamente tú no estás mal no te pido dinero ni te pido nada /// solo te pido que bueno que / que seamos una familia aunque estemos cada uno por su lado una familia que éramos antes y hombre también felicidad porque sino
(E 11, l. 343-354)

Pr: fue hasta ese momento no habías hablado de amor / no habíais [hablado de vuestros sentimientos]

R: [ssss] sí sí sí
Pr: sí
R: él ya empezó a / a decirme pues eso cosas sobre me quería mucho // que se encontraba muy a gusto conmigo ya ya
Pr: **había algo**
R: había ya algo especial que hacía que que no acabábamos nunca de chatear / pasaban horas y horas [y horas]
(E 9, l. 78-85)

Cabe añadir que ayudar a completar el enunciado del otro puede ser descortés; terminar las frases de su interlocutor puede incluso ofender y ser considerado de mala educación. No obstante, en *DP* esto no parece molestar a los invitados: dado que estos últimos generalmente repiten la propuesta de Patricia, nos lleva a decir que ven, en estos actos, más bien una intención de ayuda o colaboración discursiva que una ofensa. Además, como hemos indicado en §3.5.2., la relación jerárquica entre la presentadora y sus invitados le confiere a Patricia el poder de realizar este tipo de acciones sin que sus interlocutores se sientan agraviados. De hecho, los actos que acabamos de ilustrar pertenecen todos, en nuestro corpus, a las enunciaciones de la presentadora.

- Repetición, reformulación
La alo-repetición / reformulación[117] puede constituir una estrategia cortés positiva para expresar acuerdo y solidaridad:

R: sí pero elll el problema es que /// cuando uno viene aquí y está sin / papeles // [tiene que]
Pr: [(( ))]
R: **aguantarse muchas cosas** §
Pr: § **no te queda más remedio que aguantar**
(E 5, l. 103-106)

MJ: mira hay mis padres /// y estos padres **me lo han dado todo**
Pr: hmm
MJ: **me lo han dado todo /// ((o sea no me han dado)) de comer porque de comer también he trabajado yo y he comido↑ =**
Pr: **[te han dado cariño te han dado↑]**

[117] Véase, para más detalles sobre el tema de la repetición y de la reformulación, el capítulo 9.

MJ: = **[o sea no es que me han dado de comer] // me lo han dado / TODO**
(E 1, l. 150-155)

Pr: te ha dejado mucho tiempo sola tú ¿te has sentido muy sola?
J: sí (3") mucho
Pr: ¿y él no se daba cuenta?
J: no
Pr: pero tú ¿se lo decías?
J: sí claro
Pr: y ¿cómo respondía él?
J: que era su trabajo
Pr: **o sea no se daba cuenta de la necesidad que tú tenías deee ↑**
J: realmente no saber / es que no se sabe lo que se tiene hasta que no se pierda
(E 4, l. 230-239)

Se ve la colaboración discursiva, que se da a través de la frecuente coparticipación realizada a menudo como repetición / reformulación de las palabras del interlocutor o de ideas que ha querido transmitir.

- *Comentarios valorativo-emotivos*
Se trata, en estas situaciones, de posicionarse como una persona de confianza que entiende perfectamente a su interlocutor y le demuestra empatía:

Pr: [creo que / os ha llegado a decir que vosotros sois los culpables] de que ella no esté con su familia biológic[a]
Pe: [bu]eno / de hecho ella tiene una teoría dice que la vida la ha dejado donde no le corresponde (3") ° (bueno) ° yo digo que la vida no se equivoca /// perooo
Pr: **¡qué duro oír eso!** ¿no?
(E 1, l. 110-114)

Pr: ¿y no sabes por qué es?
A: dice que le dijeron al mayor // cuando estaba en estado (2") mi nuera // que el hijo que traía (CASI LLORANDO) que no era el hijo de mi hijo que yo eso había dicho / y eso no es verdad que yo tenía que estar o borracha o drogada // y todas esas cosas no me van / pero como no han querido aclarar nada pues ahí estamos
Pr: **¡ay esto es muy triste!** ¿no?
A: verdad

Pr: echas de menos a ese hijo // [con el que tiene]
A: [sí y a la otra también] // a todos
Pr: les echas de menos
(E 11, l. 225-234)

Pr: pero hombre yo me imagino que en este momento /// enterarte / como te estás enterando [de que Patricio]
MC: [sí] de acuerdo has traído (( )) acuerdo
Pr: de que Patricio te ha tenido siempre en mente de que siempre // ha pensado en ti / hombre es importante ¿no?
MC: síií pero a ver si me entiendes tú a mí Patricia /// si todo↑
Pr: **se entiende perfectamente [después de muchos años sola]**
MC: [si todo lo que has dicho tú de acuerdo] estoy toda la vida sola
Pr: **ya lo sé ya [lo sé]**
MC: [yo] me he criado sola [prácticamente]
Pr: **[lo sé]**
MC: sin padre sin madre sin cariño de nadie
Pr: bueno pues ahora tienes el que te ofrece tu hermano Patricio ¿vale?
(E 3, l. 239-251)

Pr: él nos ha dicho que lo hemos escuchado en ese vídeo que esta tarde la vida iba a cambiar // ¿tú crees que es posible?
J: la vida ha cambiado hace ya un tiempo
Pr: ¿tú crees que puede dar un cambio / a mejor?
J: no lo sé
Pr: pues tengo un mensaje más para ti
J: bueno
Pr: mira (EN UNA PANTALLA APARECE JM, EL MARIDO DE J)
J: ¡Bendito sea Dios!
JM: voy a vender todas las ovejas
(JUANI: RISAS)
Pr: es mucho más que simplemente vender las ovejas §
J: § sí [no se puede]
Pr: [(( ))] cambio
J: no se puede pretender arreglar 17 años / 18 de convivencia en / en una semana
Pr: pero se puede intentar / empezar quiero decir
J: bueno§
Pr: § quizá la intención es buena
J: ya
Pr: ¿no? Juani /// ° (digo yo) °
J: (ASIENTE)

Pr: **te veooo /// muy cerrada ¿no? como muy cansada de este tema o no sé**
J: ° (bueno) ° /// un poco
(E 4, l. 264-286)

Todos estos fragmentos atestiguan una conducta simpatizante de Patricia hacia sus invitados. Se muestra comprensiva y afectuosa, lo cual favorece su imagen. Sin embargo, observemos que en los dos primeros ejemplos que acabamos de presentar, bajo las apariencias de una conducta cortés, se puede esconder un comportamiento más bien manipulador e insincero; esto es, Patricia acentúa los sentimientos, lo difícil que es la situación, con el objetivo de que las interlocutoras desarrollen determinados asuntos y que insistan en esas dificultades. En otros ejemplos, el carácter o intención manipuladora de las intervenciones de la presentadora nos parece menos evidente aunque no lo podemos excluir. También en estas muestras figuran diferentes elementos intensificadores como los cuantificadores (*muy*, *mucho*, *más*), las exclamaciones, el *qué* enfático y el adverbio *perfectamente*.[118]

Proponer una solución a un problema también se inscribe dentro de las estrategias de cortesía positiva ya que se trata de un acto que se supone benéfico para el destinatario. Al mismo tiempo, es un acto positivo para la imagen de quien lo emite y de esta forma subraya la sinceridad de sus intenciones, la participación positiva en la conversación y en la relación. Es ilustrativo, a este respecto, el siguiente ejemplo:

---

[118] Respecto del cuarto ejemplo presentado, en el que Patricia dice: *te veo /// muy cerrada como muy cansada de este tema o no sé*, nos parece interesante añadir que según los casos o los contextos, este tipo de enunciado puede resultar bastante descortés en cuanto que subraya algo que pertenece a la esfera privada o que destaca una carencia. Así, en la cita reproducida, si adoptamos el punto de vista de la informante, consideramos este enunciado señal de cortesía dado que indica sinceridad y cercanía (aunque, probablemente, fingidas). No obstante, resulta descortés si apreciamos la intervención de la presentadora desde la perspectiva del marido de J: mostrando su afiliación hacia J, Patricia invalida las palabras del marido de la invitada, considerándolas poco convincentes y no pertinentes.

E: bueno // ante todo primero quiiisiera pedirte perdón /// por haberte traído aquí engañada (2") yyy quiero que sepas /// que yo te quiero con toda mi alma /// y que voy a °(luchar / pase lo que me pase)° (CASI LLORANDO)
Pr: °(venga Eva // si vas muy bien) °
E: °(ya no puedo más)° (LLORANDO)
JJ: sí ya lo sé lo que pasa es que (( )) a ella le hace mucho daño /// yo lo que quiero es largarme de allí (3") y me voy a largar
Pr: **oye pero no se puede hablar con tu familia Juanjo tú no les has dicho *oye mira a mí [me me gusta Eva]***
(E 2, l. 249-257)

La presentadora se muestra comprensiva, parece compadecer a sus informantes, por lo que les propone una solución para superar los obstáculos.

5.7.1.3. Observaciones

No cabe duda de que la cortesía valorizante, en muchas de sus manifestaciones arriba señaladas, lleva a la creación de lazos de solidaridad e, incluso, en cierta forma, de amistad entre los interlocutores, reforzando la imagen de afiliación de ambos. Y dado que un componente importante de la imagen de afiliación en la cultura española es, como se ha afirmado, *la confianza*, también en este corpus aparecen muestras claras de confianza de los entrevistados hacia la entrevistadora y viceversa. No obstante, tenemos que insistir otra vez en que esta solidaridad y confianza por parte de la presentadora son, a menudo, fingidas. A raíz de las muestras analizadas al principio de este capítulo, se trata de un comportamiento cortés normativo, es decir, ritualizado como los saludos y las despedidas, esperable en cualquier diálogo. Otros fragmentos reproducidos dejan ver que, en ocasiones, la presentadora asume también el papel de amiga y, por tanto, tiene que dar muestras de ello, creando un ambiente de familiaridad por medio de la colaboración y de marcas de comprensión, afiliación, amistad, confianza, etc., para que sus invitados se sientan cómodos y que desvelen su intimidad.

5.7.2. Actuaciones corteses: cortesía negativa[119]

Esta clase de cortesía se utiliza para reparar o prevenir las posibles amenazas, peticiones o ruegos. Es menos ritualizada que la cortesía

[119] También denominada *mitigadora* o *estratégica*.

normativa, por lo que el hablante tiene más posibilidades a la hora de elegir los recursos lingüísticos para expresarla. Así pues, la cortesía estratégica es más improvisada y no se considera un acto sino una estrategia subordinada a un acto principal sobre el que ejerce una función atenuadora.

Cuando se reconoce una posible amenaza en la realización de un acto de habla, los hablantes recurren a la atenuación para evitar una posible agresión o mitigarla. Hemos dicho que la cortesía es una función de la atenuación, pero no es la única. Sin embargo, aquí nos acercamos a la mitigación en el contexto de la cortesía y las actividades de imagen. Veamos ahora las diferentes estrategias atenuadoras utilizadas en nuestro corpus.

5.7.2.1. Actos de habla

- Expresivos y comisivos[120]

En nuestros datos se dan algunos casos de este tipo de cortesía, y se trata en todos ellos del mismo tema: el reconocimiento de los propios errores y las disculpas así como las promesas de cambio.

Pedir disculpas es el comportamiento cortés por excelencia, en todas las culturas (Dumitrescu 2009). Haverkate (1994: 97) ya había señalado que las disculpas dañan la imagen del locutor al tiempo que valoran la del interlocutor:

> [...] el hablante que se disculpa realiza un acto de habla expresivo cuyo objeto ilocutivo es dar a conocer al interlocutor que se ha violado cierta norma social y que él, es decir, el hablante, se cree, al menos parcialmente, responsable de haber ocasionado dicha violación. En consecuencia la disculpa refuerza la imagen positiva del interlocutor, amenazando al mismo tiempo la del hablante.

Algo parecido ocurre en los fragmentos que reproducimos a continuación: los invitados admiten que han cometido un error, lo cual daña su propia imagen pero realza, al mismo tiempo, la imagen de la persona ofendida. Al pedir perdón y prometer un cambio a mejor, los hablantes procuran reparar su imagen social:

---

[120] Agrupamos estos dos tipos de actos aquí, puesto que aparecen, en general, juntos en los ejemplos presentados.

JM: pues yo que **me perdone** y que y que a ver **si me da una oportunidad** pero que me lo diga de palabra si ahora mismo por lo que sea no me lo puede decir así / pues bueno / que por lo menos **me perdone** que **yo sé que he hecho mal**
[...]
Pr: Juani // yo quiero que mires a esa pantalla
(EN LA PANTALLA APARECE JOSÉ MANUEL, SE OYEN BALIDOS DE OVEJAS. JUANI NO QUIERE MIRAR; BAJA LA CABEZA): Juani /// sabes que muchas veces **te he dejado sola** por estar con las ovejas (3") los fines de semana / estoy trabajando / no estoy ni contigo ni con los niños (5") **estuviste enferma y no te cuidé como merecías** (4") este verano me he dado cuenta de que podía perderte (1") y me puse celoso porque creía que estabas con otro (3") ahora eres tú la que no quiere estar conmigo (2") **pero hoy nuestra(s) vidas van a cambiar**
Pr: Juani / no querías ni mirar // ¿por qué?
[...]
Pr: bueno José Manuel aquí estáis /// y (2") esto
JM: mira yo **sé que tengo una venda en los ojos** dices que me has dado oportunidades y yo no me he dado cuenta / yo lo sé // que me has dicho esto pero me doy cuenta ahora /// ((lo que quiero)) yo es **pedirte perdón** /// y **que tú me perdones** / y y y **si puede ser que me des otra oportunidad** pero que me lo digas así de palabra (2") no eso si no me la das ahora y esto me das igual de aquí a unos días
J: esto lo vemos ahora en casa ya
JM: sí perooo eh quiero que veas que te quiero te he traído aquí nooo [no es esto]
J: [bueno pues ya está]
JM: pa' que veas que **te pido perdón en delante toda España** (4") y yo quiero tu perdón y
J: no / perdón no tienes que pedir para nada / ha sido una convivencia y ya está no hay más
JM: bueno / así no porque por el bien (de) los niños / quiero que me des una oportunidad
J: por el bien de los niños
JM: no pue **yo quiero que me des una oportunidad y que me perdones** / que digas **que me perdonas** y yo sé que [JUANI MUESTRA SIGNOS DE AGOBIO Y MOLESTIA) de aquí pa' lante / **las cosas van a cambiar** (2") y y **van a cambiar a mucho** // porque yo me quiero ir de vacaciones contigo // y con los niños / y ((días)) que haga falta // sábado domingo /// de aquí pal ante yo sé que **días de fiesta no trabajo ni uno // ni aunque me pongan una pistola**
J: ya veremos

JM: no *ya veremos* no / **yo quiero que tú me de- me des una oportunidad y que me perdones**
(E 4, l. 123-125, 209-216 y 294-312)

Pr: bueno Ramiro viene con la intención de / de hablar contigo // así que Ramiro (2") aquí está
R: nada (( )) /// de verdad quiero que // **que me perdones** (2") **por la(s) mentiras por lo que pude haber dicho por lo que pude haber hecho** (2") **estoy arrepentido** (3") tú sabes que te quiero mucho // y que no soporto la idea de que // me dejes /// ni a mí ni a mi / ni a mi hija // quiero que comencemos una nueva vida que /// tú sabes que / sin ti la vida me a mí no me va bien aquí // que / tú eres // la reina de de mi hogar (2") que me des una oportunidad de demostrarte de que / **de verdad voy a cambiar** (1") y para ello // ya tengo un trabajo diferente que // para tener más tiempo para disfrutar contigo / con mi hija
Pr: Ángela // [¿qué dices?]
(E 5, l. 232-239)

En ambos fragmentos, los informantes reconocen una serie de errores y piden perdón para repararlos. Asimismo, las imágenes públicas, tanto la positiva (autocrítica) como la negativa (promesa de cambio), de estos hablantes se ven muy afectadas. El hecho de disculparse, reconocer los errores y encontrar soluciones ayuda a compensar o restaurarlas. Obsérvese también la presencia de varios recursos intensificadores que aumentan la fuerza ilocutiva de las palabras y, del mismo modo, sirven para subrayar la intención de dejar claro que son sinceros.

Por último presentamos un ejemplo donde es la presentadora la que se disculpa por haber proporcionado un dato erróneo, lo que su interlocutora advierte:

Pr: sí que hay un problema muy importante entre tu madre y tú / lo que a ti más te preocupa en este momento / tú tienes dos hijas
M: tres
Pr: tres **perdona** /// y tu madre parece que / hace distinciones entre sus nietas
M: sí / yo lo veo así
(E 11, l. 91-95)

Esta muestra difiere de las anteriores en el hecho de que la enunciadora constata, efectivamente, un error y se corrige. El contraste con los ejemplos anteriores consiste en que, en aquellos, los errores co-

metidos y reconocidos por los informantes son mucho más graves y atañen a lo afectivo. Las consecuencias son importantes y obligan a los invitados a justificarse. En el presente ejemplo, la presentadora no se encuentra en la misma configuración: su error es poco significativo y no afecta a la imagen de ninguno de los interlocutores, por lo que constatar y corregirlo es suficiente. Además, es el único ejemplo que hemos hallado en el que Patricia pide perdón.

- *Directivos*

En relación con los actos de habla, hemos visto en el capítulo correspondiente que los actos directivos son potencialmente amenazadores para las imágenes sociales de los interlocutores y pueden sentirse como agresiones.[121] Por ello, a veces, están acompañados de alguna marca de atenuación con el objetivo de suavizar su fuerza ilocutiva. Los actos descorteses de mandato, ruego o consejo (que Haverkate (1994) denominó *no corteses*) requieren alguna marca que suavice la amenaza de invasión del territorio del receptor:

> Pr: pero miraros un poquito es que no os habéis mirado
> Pa: [es que]
> MC: [es que] es es lo que yo te digo queee / no estás con ellos no has vivido nunca con ellos estás bien sola entonces /// dices *sí* [*tienes el hermano* pero]
> (E 3, l. 234-237)

> Pr: bueno pues vamos a comprobarlo / Pilar déjanos un ratito
> (E 6, l. 126)

> Pr: [oye espérate] un poquito vamos a ver o sea tú / estás en el chat conoces a la chica / y le dices / nada más [conocer]=
> P: [no]
> Pr: =a esa [chica]
> P: [no]
> Pr: *cásate conmigo*
> P: no
> (E 7, l. 54-60)

> Pr: bueno Paco / vas a dejarme un ratito
> P: vale

[121] Véase §3.6.1.

Pr: porque voy conocer a Ginet y a ver qué pasa cuando os encontréis / ¿vale?
P: vale vale
Pr: venga
(E 7, l. 237-241)

En todos estos ejemplos, la presentadora da órdenes atenuándolas con explicaciones del porqué de estos actos para minimizar un posible rechazo, preservando de este modo su propia imagen. Obsérvese también que, en todos los ejemplos presentados, la entrevistadora recurre al uso de diminutivos para reducir la fuerza ilocutiva de la orden. Además, el sufijo diminutivo *–ito* acompaña a elementos cuantificadores capaces también de suavizar los actos directivos. Por otra parte, cabe señalar que, en realidad, estas peticiones no presentan verdaderas amenazas porque el contexto y las posiciones sociales así como el ambiente de proximidad (aunque fingido) permiten su uso, razón por la que no son interpretadas como tales por los receptores. No producen efectos negativos en la conversación.

El uso de los verbos modales en condicional constituye un recurso atenuador bastante frecuente:

Pr: ¿no te da mucha pena // saber // que no le estás dando un cariño que ella necesita?
A: sí
Pr: [sí]
A: [bastante]
Pr: te hace pensar
A: sí
Pr: que igual **deberías** ser menos dura /// menos arisca /// ¿no serías un poco más feliz?
A: pues sí
(E 11, l. 322-329)

Para restar fuerza a su intervención y no parecer demasiado impositiva, Patricia utiliza diferentes recursos mitigadores. De esta manera, el acto directivo reviste la forma de un consejo que beneficia al oyente. La presencia de *igual* contribuye también a minimizar el acto presentando la intervención como una opción o sugerencia y no una obligación. Patricia se muestra cortés, lo que favorece igualmente su propia imagen pública ya que demuestra su voluntad de que su invitada se sienta feliz en la vida.

Asimismo, hemos visto que existen actos directivos no atenuados que no provocan reacciones negativas: se trata, en su mayoría, de actos de petición de información que son propios de este tipo de intercambios, en los que la finalidad última es pedir y dar información. En los ejemplos aquí presentados se trata de actos directivos que suponen una movilización del interlocutor y pueden representar una amenaza para él. Sin embargo, nos gustaría presentar un ejemplo en el que la orden es expresada de forma bastante impositiva pero no por ello es considerada peligrosa para la imagen:

> Pr: § y ¿tú quieres ser su novia?
> E: claro
> Pr: pues **díselo**
> E: ¡ojalá me lo pidiera ya! (RISAS)
> Pr: (( )) Eva / **pídeselo TÚ** (2") bueno yo voy a hablar con él // a ver si él me aclara un poquito más ese lío que tú tienes en la cabeza y a ver si salís de aquí siendo novios=
> E: pfff
> (E 2, l. 154-160)

La orden, en este caso, no amenaza la imagen de E; al contrario, supone un beneficio para su receptor y, por ende, no es interpretada como tal. Es más, en este fragmento concreto, se valoriza incluso la imagen del emisor, que es Patricia, puesto que se muestra interesada en que su interlocutora consiga algún beneficio.

Acabamos de decir que, en su mayoría, los actos de habla directivos pertenecen a la entrevistadora; no obstante, hemos dado con algunos ejemplos en los que es una invitada la que dirige una orden a Patricia:

> Pr: ha dado muchos datos y hay un dato CLARÍSIMO María José [que es el de tu madre y el marido y su marido tu padre]
> MJ: [si mi madre si mi madre se ve reflejada y quiere conocerme y sobre todo] **espérate un momentito** (PATRICIA SE MUESTRA MOLESTA POR ESTA INTERRUPCIÓN, EL PÚBLICO SE RÍE) / sobre todo /// que me cuente la historia que me CUENTE la historia / me da igual porque yo sé que lo pasó muy mal / y yo sé que se que se vio en penurias ↑
> Pr: vale / no te aceleres / tranquila /// tenemos los datos / y tenemos algo muy claro / es una adopción en unas circunstancias muy particulares que la persona que lo ha hecho no puede olvidar / 902300017 María José ha

dado los datos clarísimos esperemos que el teléfono // SUENE / suene / y tengamos alguna noticia
(E 1, l. 200-209)

Lo que se observa, es que la invitada emplea exactamente los mismos mecanismos para atenuar su enunciado, a saber, un diminutivo, que señala que su intervención va a ser corta, quitándole fuerza a la orden de este modo.

Se pueden también utilizar las fórmulas de cortesía por excelencia, como *por favor*, para suavizar un comportamiento descortés:

Pr: pero vamos a ver // hay una cosa que tú me contabas Pepa /vosotros ehm cuando [adoptasteis a María José]
MJ: [sí (( )) la conocieron]
Pr: sí / eso me lo han contado// hubo un abogado quiere decir hubo unos papeles / en donde había habría los nombres↑§
MJ: § mira **por favor** / me puedes escuchar↑ cuando yo tenía veinte años / fui al registro civil // entonces yo cogí un (( )) de nacimiento // yyy eh ponía *la escrita ha sido adoptada por Manuel y Josefa* / ponía *nombre del padre Manuel nombre de la madre Josefa* // yo pregunté *por qué* / yo le pregunté a la secretaria *¿por qué aquí no ponen el nombre de mi madre?* dice *porque tu madre no quiso ponerlo* /// entonces // fui al abogado que me que hizo unos trámites le pregunté // *por favor me puede decir el nombre de mi madre* dice *mira // aquí han venido muchos hijos buscando a su madre pues ninguna madre busca a su hijo*
(E 1, l. 160-171)

La invitada interrumpe a su interlocutora para tomar el turno y, a fin de suavizar el efecto descortés de su intrusión, utiliza varias señales mitigadoras como *mira* o *por favor*. Por otra parte, lo que dice a continuación, *me puedes escuchar,* resulta bastante descortés en este caso ya que apunta a un comportamiento agresivo de Patricia: la invitada tiene la impresión de que esta no la escucha.

- *Asertivos*

En cuanto a los actos asertivos, la estrategia atenuadora se dirige, en general, a eludir la responsabilidad del hablante respecto de lo que dice. El locutor puede mostrar inseguridad, fingir ignorancia o incompetencia, acentuar en general su modestia y presentar la divergencia como una conformidad parcial con el propósito de respetar, proteger y reforzar la imagen positiva del *tú* para no imponer su vo-

luntad y, al mismo tiempo, velar por su propia imagen al no mostrarse demasiado impositivo.

En numerosas ocasiones hemos observado que se emiten señales de petición de atención como *¿no?* o *¿verdad?*, solicitadas por el hablante de turno y que requieren explícitamente el asentimiento del interlocutor a lo que se acaba de decir. Martín Zorraquino y Portolés (1999: 4188) consideran estos marcadores un medio de cortesía negativa, basándose en su valor de búsqueda de cooperación, comprensión y solidaridad:

Pr: tú llevabas muy poquito tiempo chateando ¿**verdad**?
R: sí sí poco poco
(E 9, l. 13-14)

Pr: María buenas tardes María estás recién operada ¿**verdad**?
M: sí hija sí
(E 10, l. 60-61)

Pr: ¡uy! entonces ¿qué pasó que ella lo dejó TODO allí en Chile y se vino aquí?
J: sí
Pr: bueno eso parece una gran prueba de amor ¿**no**?
J: bueno quería quería conoceeer // quería conocerme↑
(E 8, l. 228-231)

E: [nooo es que] no parece que yo no las haya gustadooo // les intenta pinchar *Eva es esto Eva lo otro Eva es una guarra / la Eva* eeehm // *no te pega porque tiene dos niños* no sé qué así ¿**no**?
Pr: y tú lo que quieres es que te acepten
(E 2, l. 119-121)

Pr: ¿de quién es culpa todo esto // Mercedes? /// ¿de tu madre? ¿vuestra?
M: hombre yo creo que / siempre // por ambas partes ¿**no**? / hay algo de culpa /// no se le vas a echar la culpa siempre a una persona // pero por ambas partes
(E 11, l. 144-146)

E: uf /// (u)fff / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles ¿**sabes**?
Pr: ya [no quiereees // ya]
(E 2, l. 111-113)

Pr: [quieres que vuelva]
R: [tengooo] no me parece justo de queee (2") y yo mande a mi familia a ver a su familia yyy / que me quede sin familia yo /// ¿**sabes**?
Pr: yyy↑
R: y estoy dispuesto aaa cambiar y aaa (2") y a muchas cosas
(E 5, l. 182-186)

En los ejemplos que acabamos de ver, se trata de actos asertivos que constatan un dato o hecho y piden conformidad mediante marcadores como *¿no?*, *¿verdad?* o *¿sabes?*.

En los fragmentos que presentamos a continuación, también aparecen estas formas pero con un valor un poco distinto: la diferencia reside en que en estos últimos, se trata más bien de opiniones o juicios personales cuya confirmación o comprobación pide el hablante, suponiendo que su interlocutor comparte la misma visión. En estos casos también se trata de cortesía negativa, es decir, de no imponerse y dejar la libertad al otro de dar su opinión (aunque a veces la opinión es tan crítica o la exhortación tan viva que el carácter atenuador de estos marcadores se ve debilitado, como se puede observar en el último ejemplo aquí reproducido):

Pr: buenooo y sssi vivieras en su casa ¿qué / tendría de malo?
JJ: ts
Pr: y si te gastaras el dinero con ella que es TU dinero ¿qué tendría de malo? /// **digo yo ¿no?**
(E 2, l. 194-196)

Pr: ¡hombre! [los hijos]
A: [entonces]
Pr: [los hijos son importantes]
A: [ya] (RISAS)
Pr: **digo yo ¿no?**
(E 6, l. 185-189)

Pr: pero hombre yo me imagino que en este momento /// enterarte / como te estás enterando [de que Patricio]
MC: [sí] de acuerdo has traído (( )) acuerdo
Pr: de que Patricio te ha tenido siempre en mente de que siempre // ha pensado en ti / hombre es importante ¿**no**?
MC: síií pero a ver si me entiendes tú a mí Patricia /// si todo↑
(E 3, l. 239-244)

Pr: ¡madre mía! /// PERO SI SOIS DOS ADULTOS que // tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // ¡pero qué os van a contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos! ¿**no**?
JJ: yaaa /// pfff (2") pero / te sabe mal de que la familia no te hable nosolo te hable cuandooo / les interesa y cosas de estas yyy
(E 2, l. 226-229)

Obsérvese también el uso del atenuante *digo yo* como relativizador de la opinión propia.

Las expresiones que denotan duda (modalizadores) como *creo que*, *parece que*, *no sé*, *me imagino*, etc. restan fuerza a la aserción y a lo afirmado, expresan incertidumbre. El atenuante vela en estos casos por la imagen del hablante, evitándole posibles responsabilidades, así como por la del oyente. Muchos verbos performativos pueden emplearse como atenuadores (*pensar, creer, imaginar, parecer*). Veamos algunas muestras de nuestro corpus:

Pr: Ramiro **creo** que nooo le dabas todo el cariño que ella necesitaba
R: sí yo la desatendí mucho
Pr: y ¿por qué te comportabas así?
(E 5, l. 111-113)

En este primer fragmento, mediante el atenuante *creo que* la presentadora suaviza su aserción, dado que lo que afirma puede dañar su propia imagen y la de su interlocutor. También evita a la hablante responsabilizarse de la verdad de lo dicho. Lo mismo se puede observar en la secuencia siguiente:

Pr: **creo** que un amigo tuyo también **parece** que perjudicó **un poco** la relación que // que tenías con tu mujer (1") ¿qué pasó?
R: ¿un amigo?
(E 5, l. 76-78)

En esta segunda muestra, se advierte la utilización de varios mitigadores en la intervención de Patricia, hecho debido a que está afirmando algo de lo que no tiene pruebas y que, además, daña la imagen pública de su interlocutor; por estas razones siente la necesidad de atenuar sus palabras. Sin embargo, a nuestro juicio, el simple hecho de mencionar una posible relación adúltera sin que se haya aludido a ello en la conversación y sin que se tenga pruebas de ello, representa un comportamiento descortés por parte de Patricia, aun-

que use muchos atenuantes. No obstante, el invitado no se muestra enojado por esta actitud. Como ya hemos dicho, el contexto del *talk show* permite tales comportamientos, pues los participantes aceptan estas conductas descorteses y no parecen sentirlas como muy agresivas.

Dado que nuestro corpus está constituido por diálogos de carácter emocional y afectivo, las referencias a los sentimientos propios así como a los ajenos son muy frecuentes. En general, como comentábamos, requieren el empleo de mitigadores con los cuales se elude la responsabilidad con respecto a lo dicho:

Pr: a ver ¿tú estás enamorada de Ramiro?
A: (7") no
Pr: no (3") bueno pues si hubiésemos empezado por ahí pues igual ↑
A: ya no
Pr: ya no /// ¿es decir que // esta relación se ha terminado?
A: (2") él lo sabía de(sde) cuando estábamos juntos (1") cada día se lo iba diciendo
Pr: ¿no es nuevo para él?
A: no / yo **creo** que no /// lo que pasa es que **a lo mejor** no lo esperaba
Pr: bueno Ramiro pues **no sé** si es esto lo que esperabas **creo que no** (2")
R: ° [(( ))] °
Pr: [**no sé** si] sospechabas que ella iba a ser tan clara
R: no lo pensé / yo / creí que /// teníamos // derecho a una oportunidad de (3") de rehacer nuestras vidas
Pr: bueno Ramiro // ha- vamos a dejarlo aquí porque Ángela // yo **creo** que ha sido clara // y en principio tienes que aceptar lo que ella dice / y por supuesto seguir teniendo una buena relación que tenéis un hijo en común (1") así que espero que os vaya bien ¿vale?
A: [gracias]
R: [vale] gracias
(E 5, l. 245-262)

En este fragmento aparecen varios atenuantes proferidos por diferentes hablantes y, como decíamos, tienen función de permitir el distanciamiento respecto de lo que se está diciendo. Los atenuantes aparecen en intervenciones de Pr y de A, en las que se evocan los sentimientos de R, y por tratarse de sentimientos ajenos, Pr y A no pueden ser afirmativas; por tanto, mitigan sus palabras. Lo mismo se puede observar en el ejemplo siguiente:

Pr: bueno vamos a ver / que es lo que pasa aquí porque tenemos a Juanjo y a Eva
JM: no sé / **yo creo que soy eeel menos indicao** para hablar sobre estaaa- esta relación [porque]
Pr: [perooo] algo sabrás porque Juanjo nos está diciendo que hay una gran presión familiar / que a nadie le gusta Eva / de vuestra familia / y que todo eso está haciendo que su relación no avance
JM: vale [yo cre]
Pr: [¿esto es así?]
JM: sí / no sé // yo sé // si / si él lo dice será / [desde luego=]
Pr: [Juan me]
JM:= eh **yo soy el hermanooo / menos indicao** para hablar de- sobre eso§
Pr: §bueno pero tú eres su hermano↓ /// vamos a ver Juan Miguel
(E 2, l. 289-298)

Obsérvese que JM no quiere hablar de la relación de su hermano y lo hace saber tanto de manera directa, *soy el menos indicado para hablar de sobre eso*, como usando atenuantes *no sé, yo creo*. Se ve la voluntad de JM de no dar interpretaciones personales de los sentimientos ajenos que podrían dañar su imagen en caso en que se equivoque.

De hecho, nos gustaría ilustrar qué puede ocurrir si un hablante no mitiga sus propósitos y asevera algo acerca de los sentimientos ajenos:

Pr: ¿[por qué] no te quieres casar? **porque tú no te quieres casar** ↓///
Jose
J: **bueno eso lo dices tú / yooo**
Pr: **a mí me da pre la impresión** tú no te has casado nunca
J: no no me ha casado nunca eso sí es verdad
Pr: y // porque t- tú has dicho vivimos como un matrimonio o sea hay mucha gente que piensa como tú **muy respetable** además /// **a mí me parece muy bien** // o sea hay gente que no / que no quiere casarse y y yo [**me da la sensación de que**]
J: [no si si yo no] yo no le he dicho a ella definitivamente que no me quiero casar con ella
Pr: ¿no?
(E 8, l. 301-309)

Obsérvese la reacción del invitado provocada por la aserción de Patricia: J le señala claramente que su afirmación no es más que un

juicio personal, su interpretación propia subjetiva y que él piensa de otra manera, rechazando así lo enunciado por la presentadora y manifestando su desacuerdo. Dicho de otro modo, J descalifica o invalida el discurso de su interlocutora, por lo que esta actitud se puede definir como descortés. La imagen pública de Patricia se ve ofendida, razón por la cual esta se siente obligada a justificarse, indicando que se trata de una mera impresión suya. Apoyándose en acontecimientos reales que el informante no puede negar: *tú no te has casado nunca* y al referirse a las palabras de su interlocutor, Patricia consigue restaurar su imagen. En su intervención siguiente, la presentadora valora positivamente la postura de J con respecto al matrimonio, incluso, velando tanto por la imagen del interlocutor como por la suya propia (cortesía afiliativa).

Otro recurso atenuador clásico que permite no responsabilizarse de lo dicho consiste en impersonalizar sus propias palabras, lo que Caffi (1999) ha denominado *shields*:[122]

> Pr: ella no confía en ti // ¿qué es lo que pasa? /// ha perdido la confianza le has mentido o **al menos eso ella dice** respecto a que le has ocultado que mandabas dinero a tu ex novia // a la familia de tu ex novia ↑
> R: sí /// le mandé una vez yyy [en Colombia]
> Pr: ¿[solo una vez]?
> R: han dicho que ha sido muchas veces (3") [yo tampoco]
> Pr: [y ella no te cree] a ti / cree lo que le están diciendo
> (E 5, l. 162-168)

Después de haber realizado un acto ofensivo hacia su interlocutor en el que aclara que su invitado ha mentido y que su mujer ha perdido la confianza, Patricia mitiga el carácter agraviante de su enunciado, precisando que es la opinión de la mujer de R.

En el ejemplo que damos a continuación se puede observar la acumulación de diferentes mecanismos atenuadores:

> Pr: ¿pero cuántos hermanos tienes?
> MC: ¡buf! / **yo no sé** yo estuve en un colegio donde **me dijeron** que mi madre **debía** tener 22 hijos **no sé si será verdad o mentira**
> Pr: ¡mi madre!

[122] Véase §5.6.1.

MC: yo no como **no sé si será verdad o mentira no lo creas todo** eh /// yo lo que **me dijeron** [en aquellos tiempos]
(E 3, l. 151-156)

La hablante emplea un gran número de mitigadores para señalar que no tiene pruebas de lo que está diciendo y, para que no se le acuse de mentir, atenúa sus declaraciones evitando responsabilizarse de ellas mediante fórmulas como *no sé*, *no lo creas todo*, forma impersonalizada *me dijeron*, el empleo del verbo modal *deber mi madre debía tener 22 hijos* o construcción en la que *si* funciona como conjunción completiva de la interrogativa indirecta *no sé si será verdad*. La hablante manifiesta claramente la duda acerca de la veracidad de su afirmación, velando, de esta manera, por su propia imagen. Este caso se podría considerar como atenuación sin actividad cortés dirigida al otro; no obstante, se puede ver también como un acto de *autocortesía* o actividad de imagen autodirigida, destinado a protegerse uno mismo.

Las críticas o los reproches ponen en peligro la imagen de los interlocutores, razón por la que suelen ir acompañados por algún elemento atenuador:

Pr: ¿[qué] pasa con las niñas?
A: porque dice que quiero más a una que a la otra
Pr: ¿y es verdad?
A: no// lo que pasa es que la pequeña es más cariñosa y está pero no / yo no hombre no voy a querer a una y a la otra no que si le tengo que comprar igual le compro a la una que a la otra no
Pr: pero **igual** una eres más cariñosa [con una que con la otra]
A: [pero que (( ))] siempre está la otra / es tiene más el carácter de la madre un poquito más serio
Pr: ¿y no te gusta?
A: no me gusta y más ehm a veces como me contesta pues no me gusta
Pr: hombre pues **igual** sí que haces diferencias entre ellas ¿**no**?
A: no
Pr: **sin darte cuenta**
A: no no porque si yo tengo que comprar una cosa igual le compro
Pr: [ya pero una cosa es comprar]
A: [siempre las dos]
Pr: [y otra cosa es el cariño]
A: [hombre] sí / porque aquella siempre está ella que te quiere mucho eres mi vida / te voy a cuidar cuando seas vie y no sé y siempre está↑
Pr: ya (1") eeeh oye Antonia

A: dime
Pr: quiero que mires a esa pantalla
(E 11, l. 245-265)

Obsérvese en las tres intervenciones de Pr destacadas en negrita la aparición de diferentes recursos atenuadores para mitigar las aseveraciones porque ofenden a su interlocutora. Así, por medio de elementos como *igual* 'tal vez', *¿no?* o el enunciado *sin darte cuenta* se quita fuerza a la crítica que consiste en culpar o reprocharle a la invitada querer más a una nieta que a la otra. La invitada se niega a reconocerlo y proporciona argumentos a su favor, los cuales, a su vez, van a ser criticados por Patricia. Esta señala que los argumentos proporcionados no son válidos y destaca que se refieren a realidades diferentes, a saber, aspectos materiales y afectivos, sobreentendiendo que el afecto es mucho más importante y que es lo que falta en la actitud de A. Así pues, si al principio de este fragmento Patricia actúa de modo cortés, atenuando sus propósitos, al final se muestra más bien descortés, invalidando la argumentación de su interlocutora y dejando claro que su comportamiento es políticamente incorrecto.

El pasaje siguiente proviene del final de una entrevista que se termina de manera un poco abrupta. El uso de diferentes recursos atenuadores permite, sin embargo, suavizar el carácter impositivo de la intervención de la presentadora:

Pr: a ver / José Manuel / **yo creo** que /// tú has de // **has dejado claras cuáles son tus intenciones** // pero también **igual pienso** que / **debes dejar que Juani se lo piense tranquila / que te conteste cuando esté en un lugar más tranquilooo ↑ porque ella no está cómoda hablando de este asunto** entonces /// **tú ya lo has dejado claro ella lo sabe // él lo ha hecho con la mejor intención** todo esto Juani /// **y tú si le contestas tranquila y hablas con él tranquilamente** / en casa / o donde quieras /// **que os vaya bien** / [¿vale?]
J: [hmm]
P: bueno
(E 4, l. 314-321)

Se ve cómo la presentadora despliega un abanico de atenuantes para justificar el final de la entrevista y conseguir así que el interlocutor lo acepte sin resistencia, dado que la despedida supone una cierta agresión a la imagen negativa del interlocutor: podría herir a los informantes ya que no han llegado a una solución de su problema. Para

ello, primero, valoriza a los invitados: indica que JM ha sido claro y que sus intenciones son buenas. Asimismo defiende a J señalando que no está cómoda y que tienen que hablar de sus problemas en un lugar más privado; y, para terminar, les desea suerte. Patricia se muestra muy cortés, preservando la imagen de sus interlocutores y, al mismo tiempo, está velando por su propia imagen que podría verse amenazada al cortar la conversación sin llegar a una conclusión satisfactoria.

5.7.2.2. Atenuación del desacuerdo

El desacuerdo, es decir, negar que la proposición expresada por el interlocutor corresponda a una situación real, amenaza la imagen del interlocutor, ya que pone en duda sus conocimientos o la veracidad de sus afirmaciones. Por ello, a menudo, al formular un punto de vista divergente, el hablante lo suaviza.

Así, la atenuación puede ir dirigida a mitigar el desacuerdo con la opinión contraria, protegiendo la imagen positiva tanto del oyente como la del emisor:

Pr: §lo han aceptado bien
E: **no es que** lo han aceptado porque lo / ellos han tenido lo suyo también por mi culpa /// pero / no se METEN en mi vida /// no se han metido NUNCA en mi vida
(E 2, l. 125-127)

Pr: ¿o sea que te estás dejando llevar por tu familia?
JJ: **no es que** me esté dejando llevar es que resulta estoy rodeado por mi familia y por la de ella
Pr: y todo esto está haciendo QUE TE FRENES
JJ: nooo // pues yo estoy cogiendo hasta la depresión
(E 2, l. 222-225)

Pr: pero te enfadas mucho cuando se va a Tarragona ehm y eso es lo que ella quiere [que cambies]
A: [ehm sí] algo // **pero no demasiado tampoco**
Pr: ¡hombre pa' [echarla de casa]!
A: [como paraaa] ↑ // no / **no es que** echarla de casa / le he dicho que / que si no le conviene pues que lo deje ya me las arreglaré yo como pueda // lo que no puede hacer es / estaaar ehm pues la tercera parte del tiempo por allí
(E 6, l. 230-235)

En los dos primeros ejemplos el elemento que cumple la función de atenuación es el marcador *no es que*. *Es que* es una estructura cuyo valor fundamental es el de introducir una explicación-justificación a una situación o exponer una realidad en un contexto comunicativo determinado. De ahí que se emplee a menudo para salvaguardar la propia imagen. Cuando aparece precedida por la negación *no*, funciona como fórmula atenuadora del desacuerdo. En el último fragmento, son los cuantificadores *algo* y *no demasiado* los que se encargan de mitigar el enunciado.

Otro elemento empleado muy frecuentemente con el propósito de mitigar del desacuerdo es el marcador *bueno*. Este conector manifiesta conformidad parcial, aunque como preludio del desacuerdo que sigue:

Pr: y ¿por qué no has buscado? ¿por quéééˆ? / ¿qué es lo que te ha frenado?
Pa: **bueno frenarme no me ha frenado** ¿no? // lo que pasa es que // cuando muere el cabeza de familia /// pues entonces // se acaba todo
Pr: y la familia es separada
(E 3, l. 93-96)

Pr: y tú ¿tú eras novia de Paco?
G: **bueno** // no novia novia / sino estábamos hablando (( )) nos estábamos conociendo
(E 7, l. 312-313)

Pr: o sea tú mientes como un bellaco como se dice / en internet
P: sí / pero yo pienso que la mayoría
Pr: **bueno** yaˇ pero eso no justifica tus mentiras
P: (ASIENTE)
(E 7, l. 102-105)

PI: bueno / yo te he traído aquí (1") para que sepas que por mucho viaje que hago a Tarragona /// yo / siempre estoy contigo // quiero estar contigo // pero tampoco quiero que tenga(s) celo(s) de mi familia / de los míos (2") ¿vale? (2') en esto tenemos que cambiar /// lo tienes que cambiar
A: pues la que tiene que cambiar en este caso eres tú porque yo / permanezco en mi sitio todos los días desde el principio [hasta ahora]
PI: [**bueno** perooo] si voy a [Tarragona (( ))]
A: [nunca he tenido] un cambio yo en miii / en mi modo de hacer
(E 6, l. 219-225)

En varias ocasiones *bueno* aparece junto al adversativo *pero*:

Pr: y a ti este tipo de vida ¿qué te parece?
PI: (3") pues no sé lo encuentrooo ↑ // algo así comooo↑
Pr: aburrida
PI: aburrida **pero bueno**
Pr: monótona
PI: pues sí
(E 6, l. 48-53)

A primera vista, la invitada señala estar de acuerdo con lo dicho por la presentadora al repetir su enunciado pero enseguida atenúa la palabra *aburrida* mediante el adversativo *pero* y el marcador *bueno* (asimismo, *bueno* sirve para mitigar el carácter adversativo de *pero*). De esta manera la hablante quita fuerza al adjetivo *aburrida*, minimiza su efecto que parece ser demasiado negativo para ella. Por tanto, la presentadora le propone otro término, más adecuado a la idea que quiere expresar. Otro ejemplo:

Pr: ¿qué / Dolores qué te parece [esto]?
D: [pues que] no no me esperaba a esto yo no creía queee // que estaba relación así yo la veía mejor y mucho más buena desde lu- hombre tienen sus cosas como hermanos /// pero yo nnn no creía que estaba tan mal entre ellos
Pr: **pero bueno** yo no la he visto tan mal la relación simplemente he visto=
D: por eso
Pr: =que Marco quiere que sea / mucho mejor /// y que quiere que su hermana tenga claro / que le quiere mucho /// oye ¡qué bien! ¿no?
(E 14, l. 275-282)

En este caso también el marcador *bueno* suaviza al adversativo *pero* que introduce una opinión contraria a la expuesta por el interlocutor anteriormente.

También el marcador *hombre* puede funcionar como mitigador del desacuerdo:

Pr: ¿te lo ha dicho eso tu hermano?
JJ: pues / mmm / **hombre** decírmelo no me lo ha dicho perooo (( )) (se ha demostrao) que si me presenta con la chavala / y al día siguiente ya no es buena↑
(E 2, l. 263-265)

Pr: pero miraros un poquito es que no os habéis mirado
Pa: [es que]
MC: [es que] es es lo que yo te digo queee / no estás con ellos no has vivido nunca con ellos estás bien sola entonces /// dices *sí* [*tienes el hermano* pero]
María: [se parece a mi suegra]
Pr: pero **hombre** yo me imagino que en este momento /// enterarte / como te estás enterando [de que Patricio]
MC: [sí] de acuerdo has traído (( )) acuerdo
(E 3, l. 234-241)

Pr: espera ¿por qué les lo que no entiendo es por qué les pides matrimonio?↑
P: porque es unnna táctica que yo tengo / como // otra cualquiera como tiene↑
Pr: ¡**hombre**! como otra cualquiera Paco (2") habrá muchas chicas que han pensado que ibas en serio
(E 7, l. 69-71)

Con el objetivo de mitigar el desacuerdo, los hablantes recurren, además, a secuencias argumentativas en que intentan justificar su actitud:

Pr: [creo que / os ha llegado a decir que vosotros sois los culpables] de que ella no esté con su familia biológic[a]
Pe: **[bu]eno / de hecho ella tiene una teoría dice que la vida la ha dejado donde no le corresponde (3") °(bueno)° yo digo que la vida no se equivoca /// perooo**
Pr: ¡qué duro oír eso! ¿no?
Pe: **no // no / porque lo dice cuando está enfadada↑ o algo no le va↑ /// entonces *tú sabes que a mí* /** la ***vida me ha dejado donde no me toca*** **/// bueno pues ooo *sí* / *me gustaría conocer y no sé qué tal* /// *hubiera sido* ella piensa que a lo mejor hubiera sido // bueno conocer↑**
(E 1, l. 110-117)

Pr: [pero] tu relación con su hermana no es buena
L: no
Pr: esto también afecta // a vuestra relación de pareja
L: **no // no porque él ya se dio cuenta de que // estaba engañado por su hermana**
(E 12, l. 77-80)

Es interesante el fragmento que presentamos a continuación donde el hablante emplea una estructura repetitiva en la que el primer elemento está en forma afirmativa y el segundo en forma negativa con función mitigadora:

> Pr: y sin embargo / quisiste ayudar // a la familia de tu ex novia
> R: síií porqueee // la relación con ellosss /// es muy bonita /// y pues / no veo tampoco el motivo de tener queee (2") [que dejar deee↑]
> Pr: ¿[por qué se lo] ocultaste a ella?
> R: **yo se lo oculté y no se lo oculté** porque yo se lo dije (3") yo se lo dije a ella (1") antes de viajar a Colombia
> Pr: ¿no se acordaba cuando se lo dijeron allí? §
> R: § a lo mejor no se acordaba o le han dicho más de la cuenta
> (E 5, l. 128-135)

Con el propósito de atenuar el desacuerdo, R primero da una respuesta que confirma las palabras de Pr (esta, en su pregunta, insinúa que R ha ocultado algo a su mujer, lo cual no es cierto) para enseguida negarlas y decir que él lo había dicho todo a su mujer. La mitigación consiste aquí en no dar una respuesta negativa de entrada. Lo interesante de este ejemplo es que, incluso sabiendo que Patricia hace una afirmación contraria a la verdad, el invitado confirma (ya que se trata de una respuesta preferida) para matizar el desacuerdo que expresa después.

5.7.2.3. «Descortesía cortés»

Se sabe que el contexto comunicativo desempeña un rol decisivo en la interpretación de la (des)cortesía. Así, ocurre que una expresión en principio descortés sea, en realidad, la expresión de un hecho agradable y, por lo tanto, cortés ya que tiene efectos positivos. Se trata de actos que Kaul de Marlangeon (2008: 259) ha denominado *actos formalmente descorteses animados de un propósito cortés*:[123]

> Pr: yo creo que este corazón suena // enamorado / ¿no te parece?
> M: ¡ay!
> Pr: a ver si hay alguien enamorado de María por favor que se ponga de pie (1") yo no quiero mirar a nadie
> (JOSE SE LEVANTA Y DA UN BESO A MARÍA)

[123] Véase §5.5.1. para la tipología establecida por Kaul de Marlangeon (2008).

J: hola
M: hola
(PÚBLICO: GRITOS)
Pr: María /// te presento a tu cibernovio /// aquí lo tienes / Jose
M: ¡ay! (RISAS DE SORPRESA)
Pr: pero ¿quién crees que era?
M: **puñetero** no sabía↑ no sabía (3") conque / conque ibas a hacer un mandao eh
Pr: ¿qué te ha parecido la sorpresa María?
M: bien
Pr: ¿y José?
M: también bien
Pr: ¿y a ti María?
J: muy guapa
Pr: pues me alegro porque nos hemos quedado sin tiempo y no estamos pa' líos // volvemos mañana / hasta mañana buenas tardes
(E 10, l. 99-120)

En este ejemplo, el uso de *puñetero* se debe al deseo de expresar la agradable sorpresa que ha recibido la hablante.

5.7.2.4. Eufemismos y lítotes
- Eufemismo
Como es sabido, el eufemismo es un término que parafrasea o sustituye un lexema o expresión con connotación desfavorable por otro más neutro para evitar el uso de elementos socialmente inadecuados, descorteses, prohibidos o tabúes (todos ellos potencialmente desagradables). Su empleo suele responder a convenciones socioculturales (Haverkate 1994):

Pr: porque la madre de tu marido tenía un problema↑
M: eh /// sí era
Pr: era **invidente**
M: era ciega sí
Pr: y no podía hacerse cargo de sus hijos como / le hubiera gustado
M: ¡hombre! es queee aaal faltarle la vista ¿de qué manera se podía buscar ella /// la vida para sus hijos / por mucho que los quiera?
Pr: Por eso ella y sus hijos fueron llevados a un centro
(E 3, l. 28-35)

En este caso, el término eufemístico *invidente* cumple la función atenuante: mitiga el tratamiento de un tema delicado. Se puede ob-

servar también que es la presentadora quien marca un tono más formal al emplear el eufemismo (de esta manera protege su imagen positiva), lo cual demuestra, una vez más, su posición privilegiada en la conversación y su prepotencia en el plató. Se desmarca de los invitados tanto por el comportamiento lingüístico como por la posición social superior en este contexto.[124]

- *Lítotes*

La lítotes[125] es un procedimiento mediante el que, en vez de afirmar una situación, se afirma su contrario, pero en forma negada. La negación funciona, en estos casos, como un elemento que suaviza el efecto del enunciado. La lítotes permite al locutor no responsabilizarse de los efectos negativos que podría producir lo dicho. Damos, a continuación, algunos ejemplos:

> Pr: en los últimos años **no se ha portado bien** con su mujer no le ha ayudado a criar a su hijo // descuidó la relación de pareja /// hizo cosas a sus espaldas // ahora está arrepentido y va a intentar poner remedio a todos estos errores / un aplauso para Ramiro
> (E 5, l. 29-31)

Al presentar a su invitado, la moderadora elige una manera suave de hacerlo. En vez de decir que *se ha portado mal*, prefiere otra fórmula, menos agresiva *no se ha portado bien*, sin duda para no dañar demasiado la imagen del informante ante el público.

Veamos más pasajes encontrados en el corpus:

1) Pr: y // en ese momento tu matrimonio **tampoco iba muy bien no iba mal pero no iba muy bien**
   R: no iba bastante (RISAS) // bastante mal
   Pr: regular
   R: teníamos muchos problemas [y la]
   (E 9, l. 15-18)

2) Pr: tú estás casada ¿no?
   M: sí (MOSTRANDO DESCONTENTO)
   Pr: pero / **eso no va bien**
   M: eh no

---

[124] A propósito de esta cita, véase también §9.8.1.5.
[125] Véase también §6.4.5.1.

Pr: **no va bien**
M: no / **no va bien** no
Pr: o sea que estás separándote
M: sí
(E 10, l. 74-81)

3) Pr: todo muy bien hasta ahí pero // **las cosas no han sido tan bonitasss // como** [nos has contado=]
E: [nooo]
Pr: =hasta ahora
(E 2, l. 75-77)

4) E: claro // yooo↑ /// yo no he hecho ma mal a nadie que yo sepa al contrario / yo lo único que estoy haciendo es ganarme su cariñooo // yo qué sé / que me den una oportunidad // y demostrarles que **yo no soy tan mala como ellos lo están diciendo** /// porque sin embargo mis padres ehm §
(E 2, l. 122-124)

Aunque en estos casos advertimos una ligera diferencia entre fórmulas de tipo 1) *eso no está bien* (los dos primeros fragmentos) y 2) *eso no está tan bien como dices* (los dos últimos): el significado pragmático de 1) es claramente 'eso está mal', aunque desde el punto de vista estrictamente semántico podría interpretarse como 'eso no está ni bien ni mal', es decir, una especie de valoración neutra; en cambio, en 2) el enunciador se opone a la valoración positiva sin proponer claramente una valoración negativa.

5.7.3. Actuaciones descorteses

Se trata aquí de enunciaciones en las que no se atenúan o en las que se intensifican las amenazas a la imagen pública de los hablantes. Son actividades como proferir críticas, reproches o reprimendas, mostrar incoherencias en el discurso del interlocutor, insultarlo, burlarse de él, darle órdenes, señalarle desprecio, etc.

En el contexto mediático, en particular en los *talk shows*, un acto de descortesía se comete no solo conociendo el riesgo de poner en peligro la imagen del interlocutor, sino con el propósito evidente de hacerlo, y este hecho está estrechamente vinculado a las particularidades que caracteriza el medio masivo que es la televisión en la actualidad.

Basándonos en el corpus, hemos clasificado los ejemplos hallados en diferentes grupos, según el propósito que denota el uso de la descortesía. Así, hemos obtenido la siguiente clasificación: críticas del comportamiento y reproches, señales de incoherencia del discurso, burlas e ironía, ignorancia de lo dicho por otro, interrupciones, petición de desvelar los aspectos negativos e insinuaciones.

- *Críticas del comportamiento*

En este grupo recogemos muestras en las que se insinúa o se dice abiertamente que la conducta de los participantes no corresponde a lo que debe ser, que no es adecuada o que es políticamente incorrecta. En general, este tipo de actos son propios de la presentadora. Su papel en tales situaciones es el de juez encargado de señalar las actitudes buenas y malas. Patricia censura cualquier comportamiento que considera amoral dado que la moral y la moralización son factores constitutivos de la escenificación mediática de las conversaciones en el *DP*; de ahí la gran importancia de una actitud maniqueísta de la presentadora. No obstante, nuevamente se plantea el problema de la sinceridad de Patricia: ¿intenta ayudar a sus invitados o da calificaciones negativas a sus conductas para hacer más atractivo el espectáculo? Lo que se desprende del análisis de los encuentros de *DP* es que se trata de una sinceridad fingida (que favorece la confesión) y lo que se busca en realidad es aumentar el índice de audiencia.

Veamos ahora los ejemplos:

> Pr: pero te enfadas mucho cuando se va a Tarragona ehm y eso es lo que ella quiere [que cambies]
> A: [ehm sí] algo // pero no demasiado tampoco
> Pr: **¡hombre pa' [echarla de casa]!**
> A: [como paraaa] ↑ // no / no es que echarla de casa / le he dicho que / que si no le conviene pues que lo deje ya me las arreglaré yo como pueda // lo que no puede hacer es / estaaar ehm pues la tercera parte del tiempo por allí
> (E 6, l. 230-235)

En este caso Patricia demuestra su desacuerdo con el interlocutor señalando, mediante una exclamación, que su comportamiento está fuera de las normas, lo cual, evidentemente, daña la imagen del invitado. No obstante, este no se deja criticar y da argumentos a su favor.

El fragmento siguiente es de gran interés también:

Pr: pero Paco todavía no me has explicado ¿por qué les pides matrimonio? /// ¿cuál es el motivo que te lleva a decir a una chica // ¿quieres casarte conmigo?↑
P: ts
Pr: ¿para que vengan o para qué? ¿para probar esas chicas? /// ¿qué es lo que buscas?
P: mmm / normalmente juego
Pr: ¿simplemente para divertirte?
P: sí
Pr: **oye esto que dices es un poco fuerte** ¿no?
P: pero es así normalmente juego y diversión (1") hasta que ha llegado / una persona que no es un juego
Pr: **o sea que has estado tomando el pelo a un montón de mujeres**↑
P: sí
Pr: hasta que /// te has encontrado con una mujer que ha dicho *a mí no me tomas el pelo*↓
[...]
Pr: bueno vamos a ir por partes hace dos años conoces a [Ginet]=
P: [sí]
Pr: =a través de chat y empiezas como siempre / con esta línea tuya de mentiras me imagino↑
P: (ASIENTE)
Pr: **y diciendo estas burradas de *cásate conmigo* en cuantooo os conocéis**
P: sí pero [bueno burra]
Pr: [aunque] no lo sientas=
P: [bueno burra bueno burra]
Pr: = [quiero decir] sin sentirlo
P: sí bo burradas ehm / en plaaan↑/ burradas / pero en plan cariñoso
Pr: **bueno** (RIÉNDOSE) **bueno el cariño me río del cariño** /// **BURRADITA** vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?
P: sí
(E 7, l. 79-91 y 118-130)

Las aserciones de Patricia dañan gravemente la imagen pública de Paco: dejan claro que Paco tiene la costumbre de mentir, una transgresión muy grave de las normas sociales (y de una de las máximas de Grice). La presentadora, aunque utiliza un verbo performativo con función mitigadora (*me imagino*), es muy descortés, y el atenuante resulta demasiado débil para suavizar sus palabras. Además, dado

que al principio del fragmento el informante asiente y demuestra su acuerdo con lo dicho por Patricia, esta continúa sus ataques, sin duda para caldear el ambiente.

En el siguiente fragmento, las palabras de Patricia dan igualmente una imagen poco atractiva de la invitada:

> Pr: Vilma vamos a ver /// como yo lo veo según lo que me estás contando // te ha echado varias veces de casa / porque eres muy celosa y me imagino que discutís mucho por esto=
> V: sí
> Pr: =**que tu pareja te eche de casa eh me parece a mí / bastante // fuerte quiere decir que la relación no va bien y te echa en cara que no trabajas /// tampoco parece allí que os entendéis /// no quiere casarse contigo // y a PESAR de todo eso / tú sigues empeñada en casarte con ese hombre /// y renunciar a muchas cosas importantes en tu vida↓ (1") yo no lo acabo de entender (2") tú (1") ¿lo entiendes /// lo que te pasa [para actuar así]?**
> V: [bueno ya] tengo una idea clara (1") si él me dice aquí // no /// ya sé lo que debo hacer
> Pr: Vilma él // ha tenido otra relación antes que la que tiene contigo / y tiene hijos de esa relación=
> V: sí
> Pr: =nunca se ha casado con la madre de sus hijos
> V: °(no)°
> Pr: ¿por qué crees que se va a casar contigo? (2") dime
> V: (3") no lo sé
> (E 8, l. 156-170)

Se desprende de la lectura de este pasaje que, en opinión de Pr, la informante no actúa de un modo adecuado, es decir, se sobreentiende que no es capaz de comprenderse a sí misma, lo cual ofende fuertemente su imagen pública. Patricia está destacando los aspectos negativos de la relación amorosa de su invitada, dando, a la vez, opiniones propias poco favorables acerca de estos hechos, para concluir que no comprende a su interlocutora y que, a raíz de todos estos datos, es esperable otra actitud. La intervención de Patricia brilla por la ausencia de mitigadores. Por el contrario, se observan varios intensificadores con el motivo de destacar la dimensión anormal de la situación descrita. La reacción de la interlocutora es asentir tímidamente sin contestar realmente a la petición de explicaciones.

Veamos otro ejemplo:

Pr: pues vamos a ver si lo averiguamos / Ginet mira esa pantalla (1") ahí esto parece una pantalla del ordenador «me gustas» «quiero conocerte» /// ¡uy! pues a alguien le gustas // y no te conoce (1") «quiero conocerte» // ¿esto te dice algo?
G: (NIEGA CON LA CABEZA)
Pr: nada ¿seguro? **te estás haciendo la loca no te hagas la loca [que no te creo]**
G: [no no sé quién es] de verdad
(E 7, l. 294-299)

En este caso, se reprocha a la invitada no decir la verdad, con la locución *hacerse la loca* y un tono impositivo y directivo, terminando Patricia su intervención con un juicio propio *–que no te creo–* que enfatiza el acto mismo de reproche. Ante tal acusación, la interlocutora se ve obligada a insistir en la veracidad de sus palabras.

Como decíamos, hemos registrado varios casos en los que Patricia distingue entre buenas y malas actitudes. Obsérvese el tono moralizador de las intervenciones de la presentadora:

Pr: así que tú en marzo efectivamente de enero a marzo sigues chateando con él y en marzo haces tus maletas y como digo dejas todo /// y te vienes a España
V: sí
Pr: ¿cómo reaccionó tu familia tus hijos // cuando les explicas lo que estás haciendo?
V: lo(s) hijos menores // en contra /// pero luego lo los reuní a los cuatro / y / les conversé mi situación // les dije que me tenían que entender (1") y que yo necesitaba hacer mi vida que no toda la vida iba a estar sola /// porque tengo entendido [de que]
Pr: [**una cosa es] hacer // la vida // Vilma**=
V: hmm
Pr: =**y otra cosa es marcharse a otro país / a miles de kilómetros de distancia // a empezar una vida con un desconocido /// con el que has chateado durante / tres meses // es que // [no es lo mismo]**
(E 8, l. 47-57)

Pr: hombre pues igual sí que haces diferencias entre ellas ¿no?
A: no
Pr: sin darte cuenta
A: no no porque si yo tengo que comprar una cosa igual le compro

Pr: [**ya pero una cosa es comprar**]
A: [siempre las dos]
Pr: [**y otra cosa es el cariño**]
A: [hombre] sí / porque aquella siempre está ella que te quiere mucho eres mi vida / te voy a cuidar cuando seas vie y no sé y siempre está↑
(E 11, l. 254-262)

He aquí más muestras ilustrativas de los ataques de Patricia:

Pr: §pero dime una cosa // si tu familia no se opusiera / si tu familia no dijera cosas que a ti te molestan y te hacen daño /// ¿crees que tu relación con Eva seríaaa en este momento // más importante?
JJ: sí
Pr: ¿**o sea que te estás dejando llevar por tu familia**?
JJ: no es que me esté dejando llevar es que resulta estoy rodeado por mi familia y por la de ella
Pr: y todo esto está haciendo QUE TE FRENES
JJ: nooo // pues yo estoy cogiendo hasta la depresión
Pr: **¡madre mía! /// PERO SI SOIS DOS ADULTOS que // tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // ¡pero qué os van a contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos! ¿no?**
JJ: yaaa /// pfff (2") pero / te sabe mal de que la familia no te hable nosolo te hable cuandooo / les interesa y cosas de estas yyy
[...]
Pr: ¡venga hombre!
JJ: no y además [que a mí me estarán viendo]
Pr: [(( )) cla rí si mo] yo creo
JJ: a mí me lo estarán- me estarán viendo ahora y luego la que me van a liar↑
Pr: **pero ¿por qué? pero (( )) a liar pero si tú eres un hombre adulto↑ ¿cómo que te? ¡no me lo puedo creer Juanj! ¿cuántos años tienes Juanjo?**
JJ: yooo // ya no me acuerdo (RISAS) (3") es que estoy nervioso
JJ: yo ya no me lo acuerdo (RISAS) es que estoy nervioso
(E 2, l. 218-229 y 274-280)

Pr: ¿se lo agradeces?
A: no soy una pers- una persona muy expresiva no expreso mis sentimientos
Pr: o sea que todo el día de broncas / ella os ayuda en todo (2") parece que esto no cuadra ¿no? Antonia
A: no mucho (RISAS)
Pr: no te estás portando muy bien

A: no (RISAS)
Pr: pero tan seria es la cosa que tu madre /// cree // que tú // no le quieres
A: sí
Pr: pues que una madre piense eso ↑
A: es duro
Pr: pues debe sentirse muy mal ¿no?
A: creo que sí (SONRIENDO)
Pr: **Antonia tú lo dices como con una sonrisa en la boca / como si esto no te preocupara lo más mínimo**
A: no sí que me preocupa por eso he venido sino no hubiera venido ¿no?
Pr: te preocupa
A: claro
Pr: te has enterado de esto por por / amigas de tu madre conocidas de tu madre [porque]=
A: [no]
Pr: =ella no te lo ha dicho directamente
A: sí me lo ha dicho directo
Pr: te lo ha dicho
A: sí
Pr: y cuando te lo dice // ¿cómo reaccionas tú?
A: ¡hombre! // me quedo callada porque no creo que↑ /// no sé si es verdad lo que piensa o no
Pr: te quedas callada pues es que dicen quien calla otorga
A: era su pensamiento no es el mío
Pr: **o sea tu madre te dice *hija no me quieres* y tú en vez de decirle *¡pero CÓMO NO TE VOY A QUERER*! // te callas**
A: sí le digo eso pero ↑ no soy de personas que dan besos y abrazos // no ↓ // soy más más reservada
(E 18, l. 80-109)

Estos fragmentos, como los anteriores, son reveladores de la actitud discursiva de la presentadora: evalúa, insinúa, interpreta y juzga a sus invitados. Se muestra, incluso, agresiva, como se puede ver en uno de los ejemplos que acabamos de presentar. En todos ellos, los invitados intentan justificarse ante las ofensas de Patricia para salvaguardar su imagen.

Ahora bien, hemos hallado un ejemplo de acto verbal que se podría clasificar como reproche. Lo integramos dentro del apartado de las críticas del comportamiento porque ambos tipos de actos están estrechamente ligados. En nuestra opinión, se produce un reproche

cuando el contenido de la proposición se refiere a un acto del oyente que perjudica al hablante y no es deseado por este último:[126]

Pr: a ver ¿tú estás enamorada de Ramiro?
A: (7") no
Pr: no (3") **bueno pues si hubiésemos empezado por ahí pues igual ↑**
A: ya no
Pr: ya no /// ¿es decir que // esta relación se ha terminado?
(E 5, l. 245-249)

La presentadora deja entender que su interlocutora le ha hecho perder el tiempo pero sabemos que este tipo de fragmentos (una ruptura amorosa en directo) resultan muy atractivos para la audiencia. Además, si la interlocutora dijera que ya no estaba enamorada de su marido al principio de la entrevista, esta no hubiera tenido lugar. Por tanto, Patricia está interesada en este tipo de revelaciones pero, evidentemente, al final del intercambio. Así pues, el comportamiento de Patricia es muy descortés y, en este caso, incluso se podría calificar de hipócrita o manipulador: se posiciona como víctima del comportamiento de su invitada, hecho que no corresponde a la realidad.

- *Señales de incoherencia en el discurso*

Contradecirse constituye una infracción de la máxima de modo así como la de calidad de Grice (1975) y pone en peligro la imagen pública del responsable.[127] El hecho de resaltar dicha violación aumenta el daño:

Pr: oye /// Ángela / yo te lo he preguntado antes te lo voy volver a preguntar /// ¿tú si volvieras atrás (3") hubieses empezado una relación con Ramiro?
A: mmm /// ts quizá si no estuviera la fa la familia de él de por medio sí / quizás
Pr: **antes me has dicho que no**
A: perooo mmm pero no (2") porqueee quisiera me hubiera gustado tener otraaa otra clase de vida (2") no solooo con él sino / siendo más atrás
(E 5, l. 226-231)

[126] Pensamos que, a diferencia del reproche, la crítica del comportamiento no perjudica necesariamente al hablante.

[127] Véase §6.4.2. y §6.4.4.

La intervención de Patricia indica y destaca que la invitada ha mentido, lo que ofende notablemente la imagen pública de esta última. En un intento de salvarla, la informante se justifica, aunque de manera bastante torpe. En cuanto a la presentadora, su comportamiento discursivo es totalmente descortés: ni siquiera intenta salvaguardar las apariencias sino que hunde a su interlocutora. Esta conducta de la presentadora se puede calificar de estratégica, pues sirve para llevar la conversación en una determinada dirección, crear un ambiente polémico y resaltar los problemas dado que en esto se centra el interés del público.

- Burlas e ironía

Hemos mencionado ya en varias ocasiones que el papel que desempeña Patricia en el *talk show* le permite realizar distintas transgresiones de las normas de cortesía con el objetivo de crear espectáculo. La ridiculización de los invitados forma parte de las estrategias utilizadas para este fin. Veamos un ejemplo representativo de tal comportamiento:

Pr: bueno vamos a ir por partes hace dos años conoces a [Ginet]=
P: [sí]
Pr: =a través de chat y empiezas como siempre / con esta línea tuya de mentiras me imagino↑
P: (ASIENTE)
Pr: **y diciendo estas burradas de *cásate conmigo* en cuantooo os conocéis**
P: sí pero [bueno burra]
Pr: [aunque] no lo sientas=
P: [bueno burra bueno burra]
Pr: = [quiero decir] sin sentirlo
P: sí bo burradas ehm / en plaaan↑/ burradas / pero en plan cariñoso
Pr: **bueno** (RIÉNDOSE) **bueno el cariño me río del cariño** /// **BURRADITA** vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?
P: sí
(E 7, l. 118-130)

La burla aquí consiste en el empleo de un vocabulario lesivo y despectivo para calificar el comportamiento del invitado: *burradas*. Asimismo, la entrevistadora dice abiertamente que le hacen reír las palabras de su interlocutor. Se usa el diminutivo *burradita* (tradicionalmente un mecanismo cortés) para intensificar el efecto burlón e

irónico de la palabra. Se constata, pues, una actitud arrogante por parte de Patricia y un desprecio hacia el comportamiento y las palabras del invitado. El informante, por su parte, intenta justificarse pero no lo consigue dado que Pr corta la discusión y pasa a otro tema.

No obstante, pensamos que este pasaje se presta también a otra interpretación, más bien positiva. A primera vista, atribuir *burradas* a su interlocutor es una ofensa; pero visto de cerca, un ultraje en un ambiente de cierta cordialidad o solidaridad puede subrayar la confianza que se tienen los interlocutores. Efectivamente, aquí hay una especie de juego entre ellos, una negociación sobre la provocación de Patricia y el rechazo de P que desemboca en la forma atenuada *burradita*, que podría convenir a ambos.

Veamos unas intervenciones irónicas que pueden resultar ofensivas para su destinatario:

Pr: ¿cómo es tu vida / hoy por hoy? ¿tú eres una mujer feliz?
J: sí
Pr: sí↓ // ¡**qué bien**! ¿no?
J: sí
Pr: **está muy bien / no todo el mundo puede decirlo**
J: claro
(E 4, l. 162-167)

Cabe ubicar este ejemplo en su contexto para comprender el carácter irónico de la intervención de la presentadora. Se trata de una invitada que ha sido traída al programa por un motivo falso. Antes de que intervenga J, ha hablado su marido y ha contado que está a punto de divorciarse. Así pues, en el fragmento reproducido, J no sabe que el público está al corriente de los problemas que tiene con su pareja. Por ello, cuando dice que es feliz y que Patricia comenta *qué bien, no todo el mundo puede decirlo,* los espectadores saben que es irónico. El daño proviene, pues, del desajuste entre los conocimientos contextuales de los participantes: el público y Patricia conocen todas las circunstancias, mientras que J no está al corriente de todo lo que se ha producido antes.

Haverkate (1994: 213-214) nota que «el hablante puede valerse de la alo-repetición incluso para manifestar descortesía; en ese caso, la reduplicación de las palabras del otro, que busca ponerle en ridículo, produce un efecto sarcástico». La posible relación entre alo-

repetición y descortesía en español es un tema que ha despertado recientemente el interés de investigadores como Camacho-Adarve (2003) y, sobre todo, Bernal (2005a). Ambas autoras demuestran que la alo-repetición constituye un fenómeno polifacético, que puede tener efectos tanto afiliativos como desafiliativos (Bernal 2005a) o cumplir, de acuerdo con Camacho-Adarve (2003), funciones tanto *eulógicas* (de búsqueda de aceptación social y consenso) como *dislógicas* (de perjuicio o demostración de hostilidad hacia los intereses del interlocutor). A este respecto es ilustrativo el siguiente fragmento:

Pr: ¿estás enamorado?
D: estoy enamorado
Pr: ¿de quién?
D: **de la Antonia**
Pr: (RISAS) **de la Antonia** vale
(E 16, l. 27-31)

En este ejemplo la burla se produce mediante la alo-repetición de *de la Antonia* y consiste en destacar una formulación popular, a saber, el uso del nombre propio precedido por el artículo definido.[128]

- Desatención a lo que dice el interlocutor
Otra conducta descortés que hemos encontrado en el corpus consiste en ignorar y no tomar en cuenta lo dicho por el interlocutor. En estos casos, la descortesía estriba en la ausencia de colaboración:

Pr: [bueno pues yo espero] Juan Miguel que sigas apoyando a Juanjo que lo necesita mucho /↑
JM: sí
Pr: y que // ya hemos convencido a UNO // de los ocho hermanos que-
[ocho hermanos que tienes]
JJ: [pe pero si es que él] él es que precisamente él es el que no se opone // él nunca se ha opuesto§
Pr: §**ves pues uno menos**
(Juan Miguel: RISAS)
JJ: él es el queee /// él él nu- nunca se ha- m mi mi madre siempre me decía ¡ay tu hermano el Miguel ay tu hermano el Miguel! ya sé que él n-nnno se ha metido él [mismo (( ))]

[128] Véase, a propósito de esta cita, §9.8.1.7.

Pr: [bueno Juan Miguel] yo te agradezco que hayas estado en lo r- al teléfono y a ver si apoyas a Juanjo Juanjo ¡por Dios! que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco
(E 2, l. 319-331)

Se puede ver que la presentadora no presta atención a su interlocutor, lo que representa una conducta descortés y refleja su posición jerárquica superior. Patricia está interesada en concluir la entrevista rápidamente, por lo que prescinde de las palabras de su invitado. De hecho, el contenido de la tercera intervención de la entrevistadora no corresponde en absoluto a lo dicho por su interlocutor en la intervención anterior.

En la muestra siguiente, la descortesía radica en que no se tiene en cuenta el deseo del interlocutor de silenciar ciertos hechos:

Pr: [Eva] / dices que han llegado a insultarte
E: sí // me han tratado de marrana de guarra↑/ me han tratado de to- que si me acostaba con más de un hombre↑§
Pr: §pero // ¿él solo // ha dicho o toda la familia de Juanjo o [su hermano (( ))]?
E: [no no] // no es que se lo haya dicho su hermano ni la familia de él /// eso / en general // todo el barrio / en general /// en general
Pr: pero ¿quién // quién dispara la primeraaa / bala? / ¿quién es el primero en decir esas cosas? /// ¿su familia?
E: **uf /// (u)fff / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles ¿sabes?**
Pr: ya [no quiereees // ya]
E: **[no quiero poner]- no quiero poner mal mal a nadie /// no quiero**
Pr: **pero tú crees que esto está haciendo- su familia está ((siendo)) un impedimento o podría ser un impedimento**
E: [no]
Pr: **[o no les ha gustado / que tengáis una relación]**
E: [nooo es que] no parece que yo no las haya gustadooo // les intenta pinchar *Eva es esto Eva lo otro Eva es una guarra / la Eva* eeehm // *no te pega porque tiene dos niños* no sé qué así ¿no?
Pr: y tú lo que quieres es que te acepten
(E 2, l. 103-121)

Este fragmento ilustra la actitud manipuladora, además de descortés, por parte de la presentadora: al tiempo que da muestras de compren-

sión de que Eva no desee hablar de ciertos aspectos, Patricia insiste en que su interlocutora acuse a la familia de su novio de tratarla mal, reelaborando su enunciado. Eva, por su parte, se deja atrapar por el juego de la entrevistadora y, sin darse quizás cuenta, confiesa detalles que no quería revelar.

- Asociación del otro con algún hecho negativo e insinuaciones
Una táctica utilizada muy a menudo por Patricia es pedir a sus invitados que desvelen algún aspecto problemático o negativo de su carácter. De esta manera, se asocia al interlocutor con algún hecho o intención lesivos. Se trata, una vez más, de una actuación muy descortés que pone en peligro la imagen del interlocutor:

Pr: **¿tú le has mentido a tu mujer /// durante el tiempo que habéis estado juntos alguna vez?**
R: ¿que si le he mentido?
Pr: sí
R: sí / yo creo que sí
Pr: ¿eeennn cosas serias?
R: no
Pr: ¿qué tipo de mentiras? §
R: § ehm yo qué sé mentiras piadosas por decirlo así
Pr: a ver / ponme un ejemplo / de mentira piadosa
R: a ver / te digo yo (3") ahora mismo↑
Pr: no te sale ninguna // **oye en el tiempo que ella estuvo fuera también te relacionaban con otra mujer↓**
R: sí apenas me ((doy)) cuenta /// ahora
Pr: y ¿tenían motivos para relacionarte con otra mujer?
R: es que no sé mmm no sé ni de qué mujer me están hablando niii nada (3") pfff es que me queda muy difícil decir que que había otra mujer cuando realmente es que [no HAY otra mujer]
Pr: **¿[tú has sido infiel] alguna vez Ramiro?**
R: no / con mi mujer no
Pr: con ella no
R: no
Pr: **con otras mujeres sí pero con ella no**
(E 5, l. 136-156)

Pr: claro↓ /// Juani (3") tengo que decirte que hoy estás aquí // para hablar con un hombre /// y ese hombre quiere (2") quiere lanzarte un primer mensaje (3") ¿te parece que lo veamos? (ENSEÑANDO LA

PANTALLA) allí (LEYENDO) No me rechaces, yo te quiero ¿quién es este hombre al que parece que rechazas /// pero que te quiere?
J: (HACE GESTO DE NO SABER)
Pr: ¿ni idea? **¿has rechazado a algún hombre últimamente?**
J: eh no
Pr: ¿no has rechazado a ningún hombre?§
J: § no
Pr: ¿algún hombre te quiere?
J: mi marido
Pr: tu marido te quiere↓
J: hombre / claro
Pr: vale /// normal es tu marido ¿no?
J: hmm
Pr: ¿has rechazado a tu marido?
J: no
Pr: pues entonces no será él
J: pues entonces lo tenemos claro (RISAS)
Pr: no sé /// **Juani ¿has tenido alguna aventura en los últimos meses?**
J: n sí / con las piezas de mi fábrica (RISAS)
Pr: ya // o sea que tampoco
(E 4, l. 168-189)

Pr: **Paco ¿tú has mentido mucho a través del chat?**
P: sí / muchísimo
Pr: **y ¿qué mentiras cuentas?**
P: aparte yo tengo una cámara web yyy segúúún / la chica pues / la pongo o no la pongo
Pr: ya pero **¿qué mentiras les has dicho / sobre ti?**
P: pues desdeee que soyyy no sé / piloto de aviones ooo (1") cosas así
Pr: eso ¿por qué?
P: pues pa' que la chica se ponga más contenta ↑ yyy luego si veo que↑ que eso no cua- no cuadra pues / me pongo en plan romántico ↑ y cosas así
Pr: **o sea tú mientes como un bellaco como se dice / en internet**
P: sí / pero yo pienso que la mayoría
Pr: bueno ya↓ pero eso no justifica tus mentiras
P: (ASIENTE)
Pr: o sea como hace todo el mundo da igual (1") **¿has herido a muchas chicas a mucha gente con estas cosas?**
P: nnn a una persona nada más que yo sepa
(E 7, l. 93-108)

Pr: ¿[cuántas veces] / te has enrollado con chicas?
R: dos // dos veces
Pr: dos confesadas
R: (ASIENTE) no dos veces
Pr: **no te voy a preguntar si [ha habido más]**
R: [que se las he confesado] bueno me ha pillado y yo le he dicho que // es verdad // a ver que te pilla qué le vas a hacer
Pr: te pilla / la primera vez /// **al principio seguro que lo negaste**
R: ¿el qué?
Pr**: lo negaste al principio [¿verdad?]**
R: [(( )) sí]
(E 13, l. 119-129)

En todos estos fragmentos, la estrategia de Patricia consiste en destacar alguna cualidad negativa de sus invitados o insinuar una posible actitud indecente e inmoral: adulterio, mentiras, etc. Lo que se pretende con tal conducta es que los informantes se lancen a la exposición de situaciones sensacionalistas y escandalosas, que la discusión desemboque en la confidencia de asuntos «inconfesados o inconfesables». Al mismo tiempo, la presentadora adopta una postura a veces muy crítica frente a las actuaciones de sus invitados, evaluando, juzgando e incluso censurándolos. Consideramos esto una actitud descortés dado que proyecta una imagen pésima de los informantes, cuya reacción consiste en defenderse y justificarse.

Es interesante el siguiente ejemplo que ilustra una suposición de la presentadora acerca de los sentimientos del invitado:

Pr: **oye pero // ts muy enamorado no debías estar de Ginet cuando↑ [te dices *o Ginet* y // dices]=**
P: [sí sí sí lo est- lo estaba]
Pr: =*bueno si no es Ginet será Almudena ya está*
P: *será Almudena* pero como un un tipo de apoyo / quiero decir *bueno si no está Ginet está Almudena* pero yo (a) Almudena nunca la he querido ni nunca la voy a querer
(E 7, l. 185-189)

En este fragmento la entrevistadora está poniendo en duda los sentimientos de su invitado, al insinuar que este no quiere a su novia. Lo hace con la intención de provocar, como de costumbre, una situación polémica. Como recurso atenuador Patricia emplea el verbo modal *deber* que da a este comentario un matiz de suposición, con lo cual la

moderadora se aleja del contenido del mensaje, protegiendo su imagen.

- *Interrupciones*

Las interrupciones y los solapamientos pueden servir para reorientar la conversación o señalar que las informaciones proporcionadas no presentan ningún interés.[129] En general, se trata de actos que amenazan la libertad de acción del otro. A modo de ilustración presentamos un ejemplo sacado de un diálogo entre dos informantes:

> J: esto lo vemos ahora en casa ya
> JM: **sí perooo eh quiero que veas que te quiero te he traído aquí nooo [no es esto]**
> J: **[bueno pues ya está]**
> JM: pa' que veas que te pido perdón en delante toda España (4") y yo quiero tu perdón y
> J: no / perdón no tienes que pedir para nada / ha sido una convivencia y ya está no hay más
> JM: bueno / así no porque por el bien (de) los niños / quiero que me des una oportunidad
> J: por el bien de los niños
> (E 4, l. 299-305)

J se muestra poco cortés: su intervención se solapa a las palabras de su marido señalándole claramente que no le interesa hablar de este tema, lo cual se observa también en las intervenciones posteriores. A su vez, JM tampoco se muestra muy cortés: no toma en consideración el hecho de que J no desea seguir participando en la conversación e insiste en que su mujer le perdone. Hemos mencionado, en la introducción a este apartado, la dimensión emocional de la descortesía y, con respecto a esto, nos parece significativo el fragmento reproducido: JM se siente frustrado porque su mujer no acepta sus disculpas y no parece desear seguir viviendo con él, de ahí su insistencia. Por otro lado, J da muestras del cansancio y el agobio que le causan esta temática y la obstinación de su marido.

---

[129] No nos detenemos en este tema ahora, dado que lo desarrollamos en el capítulo 10.

- *Autodescortesía*

Se trata de actos en los que el emisor lesiona o desvaloriza su propia imagen:

> Pr: a ver estáis / los dos os queréis ¿no? me lo habéis dicho los dos // estáis enamorados /// tenéis un problema económico / es muy complicado sacar a la familia adelante // pero tenéis algo importante que es que os queréis /// Carlos apóyate en ella
> C: ella se tiene que apoyar en mí
> Pr: bueno pues los dos el uno en el otro
> C: **soy yo el pilar ahí pero ¡vaya pilar!**
> Pr: pero apoyaros el uno en el otro ¿no? (( )) estás un poco yo soy el superhombre pues no ¿no?
> C: no
> (E 12, l. 211-218)

Este fragmento proviene de la entrevista con un hombre muy deprimido, que tiene problemas económicos importantes. En su intervención *soy yo el pilar ahí pero ¡vaya pilar!* se desvaloriza y critica su incapacidad de superar los problemas y mantener a su familia. Puede también que con esta actitud negativa hacia sí mismo busque, en realidad, el efecto contrario: que sus interlocutores reparen la lesión que se ha infligido.

En la parte dedicada a las actuaciones de cortesía atenuadora, hemos visto algunas muestras de petición de disculpas que consideramos acciones corteses puesto que valorizan al *tú*. Al mismo tiempo, tales actos dañan la imagen pública del *yo*. Por esta razón calificamos este tipo de actos como *autodescorteses*, puesto que es el hablante mismo el que se desvaloriza al reconocer algún fallo en su comportamiento.

Así, uno puede atacar su propia imagen mediante autocríticas o reconociendo alguna culpa. Diferentes recursos atenuadores permiten relativizar el daño:

> JM: me preocupaba porque como estaba de noche y ella no dormía↑ / **pues también allí eh a lo mejor tenía yo que habeeeer sido de otra manera y allí cogía y nooo**
> Pr: [¿pero te preocupaba?]
> JM: le echaba la bronca
> Pr: le echabas la bronca §

JM: § sí
(E 4, l. 86-91)

Aquí, el uso del atenuante *a lo mejor* preserva la imagen del hablante: este reconoce su culpa pero, a la vez, matiza su responsabilidad. En la siguiente muestra, una invitada pide disculpas a su compañero por haberle traído al programa por falsos motivos. El hecho de pedir perdón atenúa la ofensa cometida:

E: bueno // ante todo **primero quiiisiera pedirte perdón** /// por haberte traído aquí engañada (2") yyy quiero que sepas /// que yo te quiero con toda mi alma /// y que voy a °(luchar / pase lo que me pase)° (CASI LLORANDO)
Pr: °(venga Eva // si vas muy bien)°
E: °(ya no puedo más)° (LLORANDO)
(E 2, l. 249-253)

Reproducimos un ejemplo que ya presentamos en otra ocasión pero, esta vez, analizándolo desde otra perspectiva, esto es, como acción autodescortés:

JM: **mira yo sé que tengo una venda en los ojos** dices que me has dado oportunidades y yo no me he dado cuenta / yo lo sé // que me has dicho esto pero **me doy cuenta ahora /// ((lo que quiero)) yo es pedirte perdón** /// y que tú me perdones / y y y si puede ser que me des otra oportunidad pero que me lo digas así de palabra (2") no eso si no me la das ahora y esto me das igual de aquí a unos días
J: esto lo vemos ahora en casa ya
JM: sí perooo eh quiero que veas que te quiero te he traído aquí nooo [no es esto]
J: [bueno pues ya está]
JM: pa' que veas que **te pido perdón** en delante toda España (4") y yo quiero tu perdón y
J: no / perdón no tienes que pedir para nada / ha sido una convivencia y ya está no hay más
JM: bueno / así no porque por el bien (de) los niños / quiero que me des una oportunidad
J: por el bien de los niños
JM: no pue yo quiero que me des una oportunidad y que me perdones / que digas que me perdonas y yo sé que [JUANI MUESTRA SIGNOS DE AGOBIO Y MOLESTIA) de aquí pa' lante / las cosas van a cambiar (2") y y van a cambiar a mucho // porque yo me quiero ir de vacaciones

contigo // y con los niños / y ((días)) que haga falta // sábado domingo /// de aquí pal ante yo sé que días de fiesta no trabajo ni uno // ni aunque me pongan una pistola
J: ya veremos
JM: no *ya veremos* no / yo quiero que tú me de- me des una oportunidad y que me perdones
J: °(( ))°
(E 4, l. 295-313)

En numerosas ocasiones se pueden observar muestras de autodescortesía provocadas por la animadora, a la hora de presentar a su invitado. Patricia destaca los fallos de este último, quien los confirma, en general. De esta manera, la imagen que se da del informante es poco atractiva:

Pr: Paco ¿tú has mentido mucho a través del chat?
P: sí / muchísimo
(E 7, l. 93-94)

Pr: **dicen** que rectificar es de sabios y a eso precisamente viene nuestro próximo invitado // a intentar arreglar **los muchos errores que ha cometido** un aplauso / para Raúl
[...]
Pr: =**Raúl / que has metido la pata ¿no?**
R: unas cuantas veces
Pr: y todo esto empieza el día que te enteras que vas a ser padre /// ¿qué pasó?
R: ¡jo! se me vino muy / grande // ser padre
Pr: [y dijiste]=
R: [empecé a meter la pata]
Pr: =***voy a hacer todo lo contrario de lo que debería hacer***
R: sí
Pr: **empezaste a salir**
R: **a salir de fiesta con los amigos dejarla sola // y a pasar de ella**
[...]
Pr: **oye Raúl (3") no solamente ahí has sido infiel tampoco te has portado bien con ella en ningún sentido /// ¿cómo era tu actitud con ella?**
R: **pues pasiva pasaba de ella / o sea la dejaba sola ↑ yo me iba con los amigos ↑ tenía a ella y al niño pa'llá pa'cá // pasaba totalmente**
Pr: **pasabas**
R: ts (ASIENTE)
(E 13, l. 81-82, 97-106 y 136-14)

5.8. OBSERVACIONES FINALES

Se ha podido apreciar que el uso de la descortesía es, en general, estratégico: se emplea para conseguir determinados efectos. Por otra parte, el manejo intencional de la cortesía y de la descortesía son propios exclusivamente de la presentadora. Los invitados se limitan, en su mayoría, a respetar su papel al pie de la letra y a mostrarse colaborativos. Frente a los ataques de Patricia, o bien asienten, o bien se justifican, intentando así mantener o defender su imagen pública. Muy raras veces se ha visto la imagen de Patricia en peligro.

Por tanto, tenemos en *DP* una descortesía más bien unilateral: los interlocutores asumen un conocimiento compartido de que el sujeto con mayor poder puede echar mano de diversos recursos descorteses para prevalecer sobre los de menor poder. Es lo que ocurre, en mayor grado aún, en las relaciones entre un juez y un testigo o un oficial y un soldado. Igualmente se podría decir que en *DP* se trata de una descortesía institucional: Patricia está investida del poder para ejercer descortesía.

Según el punto de vista que se adopte (el de los informantes, los responsables del programa, la audiencia, la presentadora), la descortesía se puede interpretar de maneras diferentes. Generalmente, en la interacción, los interlocutores buscan su propio beneficio: Patricia procura obtener determinadas informaciones y atraer al público; los invitados, por su parte, se justifican, se explican, se defienden. Es lo que nos lleva a decir que todos están actuando para su propio provecho (no para el del otro) y velando por su propia imagen. Patricia actúa según su papel y mantiene su imagen pública; los invitados también lo hacen. Incluso en actos realzadores de la imagen del otro, el que los realiza favorece igualmente su propia imagen positiva. Las interacciones son, en general, egocéntricas (Watts 2003).

Nos podemos preguntar si la descortesía en estos formatos es real o fingida, hasta qué punto la descortesía que maneja la presentadora está destinada realmente a atacar o afectar a la imagen de los informantes o si pretende más bien, a través de esta afectación, provocar una reacción por parte de estos. La respuesta es que, efectivamente, se utilizan recursos descorteses pero con propósitos que no apuntan simplemente a afectar a la imagen del otro: se emplea la descortesía con el fin estratégico de provocar ciertas reacciones, no necesariamente de destruir la imagen en sentido estricto. Se trata, a nuestro

juicio, de una descortesía con una función lúdica –lo que la neutraliza en parte–, bien orquestada para el entretenimiento del público y por interés comercial. No obstante, esa neutralización no es clara del todo y las repercusiones de la descortesía pueden ser variadas según la sensibilidad del invitado:[130] algunos se sentirán más afectados que otros.

En cuanto al vínculo que une la descortesía con el entretenimiento y el espectáculo, esta relación se estrecha en el contexto mediático de la televisión. El empleo de la descortesía está fuertemente determinado por la actitud *voyeurista* de la audiencia, que siente cierto placer en observar los males de los demás y se ve reconfortada por un sentimiento de superioridad, dado que las relaciones problemáticas ajenas no le atañen en la vida real.

Pero, por otro lado, se desprende del análisis que no solamente son atractivas las situaciones conflictivas sino también lo son unas relaciones armoniosas y de confianza, la resolución de problemas y un trato deferente. Se abordan temáticas de lo cotidiano, en general relacionadas con los sentimientos, con las que casi todos los espectadores han estado confrontados alguna vez en su vida. Ver que los demás tienen o han tenido las mismas (o peores) dificultades procura un sentimiento de alivio, lo cual contribuye igualmente a la fidelización del público. Sin embargo, en *DP* es también necesario el recurso a la cortesía, pues se han de atender las necesidades de los invitados, con la finalidad de mantener las buenas relaciones y conseguir un beneficio máximo del evento comunicativo.

Así pues, la descortesía verbal convive con la armonía discursiva, con un ambiente de familiaridad o proximidad en el *DP*. Todas estas razones hacen que la descortesía sea admitida en los *talk shows* y que forme parte integrante de este tipo de formatos; por ello, no parece molestar demasiado a los invitados y es buscada por los responsa-

---

[130] Aunque no tenga nada que ver con el fenómeno de la cortesía, observemos que la participación en *DP* no siempre ha tenido buen fin. Ha habido asesinatos entre participantes después de su aparición en la televisión. Así, pues, la descortesía también puede tener consecuencias en los informantes después de su actuación pero somos incapaces de medirlas. En el momento de concluir esta investigación, el programa se ha terminado y, entre tanto, la presentadora del *Diario* había cambiado y parecía menos descortés que su predecesora –Patricia– aunque esto esté todavía por comprobar.

bles. En este contexto, la descortesía pierde un poco de su carácter perturbador tradicional.

Se desprende de este análisis que *DP* es un formato que maneja con habilidad diversas estrategias pragmáticas, tanto las positivas como las negativas y que estas constituyen los fundamentos de su éxito y de la seducción del público.

6. Herbert Paul Grice (1913-1988): el Principio de Cooperación

En relación con los enfoques filosóficos que hemos visto hasta ahora, existen diferencias entre las visiones de Grice y las de Austin y Searle. Estos últimos concentran sus esfuerzos en los actos convencionales, mientras que Grice da preferencia a las dimensiones no convencionales de la conversación y del discurso, esto es, a cómo se realizan normal o espontáneamente las conversaciones en la mayor parte de los usos más comunes y frecuentes por los hablantes corrientes.

Para Grice (1975: 60), el discurso está gobernado por principios y máximas que no son convencionales sino que están motivados por objetivos conversacionales:

> Our talk exchanges do not normally consist of a succession of disconnected remarks, and would not be rational if they did. They are characteristically, to some degrees at least, cooperative efforts; and each participant recognizes in them, to some extent, a common purpose or set of purposes, or at least a mutually accepted direction. This purpose or direction may be fixed from the start (e.g. by the initial proposal of a question for discussion), or it may evolve during the exchange; it may be fairly definite, or it may be so indefinite as to leave very considerable latitude to the participants (as in casual conversation). But at each stage, some possible conversational moves would be excluded as conversationally unsuitable.

Así, Grice postula que cada vez que un hablante dirige un enunciado a su interlocutor, pretende provocar en este algún tipo de efecto (llevarlo a realizar una acción, a cambiar o a inducir una creencia concreta en el oyente). Por otra parte, según dicho filósofo, los hablantes logran su objetivo comunicativo solo cuando el oyente reconoce su

intención, es decir, cuando identifica, mediante inferencias, el tipo de acción o creencia que el emisor trata de provocar con su mensaje.[131]

Grice desarrolla un modelo basado en la noción de «cooperación» y en los mecanismos racionales de deducción de significados. Intenta, en consecuencia, clarificar el procedimiento pragmático que puede explicar la diferencia entre la significación de la oración y el sentido comunicados por el enunciado.

La propuesta griceana pretende desarrollar una aproximación descriptiva a los procesos que intervienen en los intercambios lingüísticos. Su investigación en torno al carácter colaborativo de la conversación no tiene el objetivo de reglamentar una conducta sino de aportar una base teórica que permita justificar los significados implícitos. Es más, en la propuesta de Grice, la distancia entre lo dicho y lo implicado se explica como resultado directo de un distanciamiento del Principio de Cooperación y/o de sus máximas.

6.1. ELEMENTOS FUNDAMENTALES

El Principio de Cooperación (PC) ha ocupado un lugar importante en los estudios de pragmática ya que se considera un mecanismo regulador fundamental de las relaciones interpersonales. La teoría de Grice integra dos nociones esenciales: las intenciones de los interlo-

---

[131] En su artículo de 1957, «Meaning», Grice diferencia entre dos tipos de significado para dos tipos de signos. Así, existirían signos naturales, con un significado natural (*aquel humo significa que hay fuego*) y signos no naturales, con un significado no natural (*el estudiante deja su carpeta en una mesa de la biblioteca*). Según Grice, los signos no naturales son acciones racionales que muestran una intención comunicativa por parte de quien las realiza, pues existe un estado mental en el agente y este pretende por medio de una acción intencional que los demás reconozcan este estado mental: el estudiante que deposita sus libros tiene la intención de comunicar que la mesa está ocupada. Este estudiante tiene, pues, una intención –lo que Grice denomina *intención del hablante*– y desea que los otros la reconozcan. Más tarde, Wilson y Sperber profundizarán en esta propuesta de Grice al distinguir dos intenciones del hablante: la intención informativa y la intención comunicativa. En general, se cumplen ambas a la vez, situación que los autores denominan *comunicación ostensiva* (Portolés 2004: 47-49). Para más detalles sobre la Teoría de la Relevancia remitimos al capítulo 7 del presente estudio.

cutores en el momento de la comunicación y el razonamiento deductivo que los hablantes son capaces de efectuar. Además, Grice toma en consideración el contexto y la situación de comunicación.

Ahora bien, los actos de habla son acciones sociales en las que un hablante se relaciona con un oyente a través del enunciado que le dirige y que este comprende (en condiciones normales). En la situación conversacional, los interlocutores comparten una serie de supuestos como el lugar, las creencias y los conocimientos del mundo así como el código lingüístico.

Grice afirma que, para que una conversación pueda desarrollarse, todos los interlocutores tienen que esforzarse por participar en esta de manera racional y cooperativa a fin de facilitar la interpretación de los enunciados. Naturalmente, un interlocutor tiene la posibilidad de negarse a ser cooperativo y/o a participar en el intercambio.

Grice define así su principio (1975: 60-61): «Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged. One might label this the Cooperative Principle».

El PC se concreta más detalladamente en las máximas de la conversación, a saber, las máximas de cantidad, de calidad, de relación y de manera. Como hemos mencionado antes, estas máximas no deben entenderse como normas estrictas de conducta lingüística sino más bien como un esquema descriptivo de lo que hace una comunicación inteligible y cargada de sentido. Si los participantes no observan dicho principio, el intercambio puede resultar inconexo, absurdo o, incluso, terminarse si uno de los interlocutores viola, de manera deliberada y con la intención de romper la conversación, el Principio de Cooperación. Recordemos el contenido de estas máximas.

6.1.1. La máxima de cantidad

Se relaciona con la cantidad de información que debe proporcionarse en una situación determinada. Tiene dos vertientes:

- que su contribución sea tan informativa como requiera el propósito del intercambio; pero
- que su contribución no sea más informativa de lo necesario.[132]

---

[132] «The second maxim is disputable; it might be said that to be overinformative is not a transgression of the Cooperative Principle but merely a waste of time. However, it might be answered that such overinforma-

6.1.2. La máxima de calidad

Equivalente a la *condición de sinceridad* de Searle ([1969] 1970), se refiere a la verdad de la contribución y contiene una norma *procure que su contribución sea verdadera,* que se subdivide a su vez en dos submáximas:

- no diga nada que crea falso
- no diga nada de lo que no tenga pruebas suficientes

No se precisa que todo lo que dice el hablante tenga que ser verdadero sino que debe creer que sus afirmaciones son verdaderas. De lo contrario, miente o engaña a su interlocutor, violando de este modo el Principio de Cooperación, con lo cual pone en peligro la comunicación.

6.1.3. La máxima de relación (o relevancia)

Sea usted pertinente; es decir, se espera de los interlocutores que hablen de aquello que tiene que ver con el tema de la conversación. Se supone que los hablantes cooperan manteniendo el tema de la conversación. Esta máxima garantiza el encadenamiento coherente de los turnos, pues al aplicarla el hablante acepta el tema propuesto en la intervención anterior.[133]

---

tiveness may be confusing in that it is liable to raise side issues; and there may be an indirect effect, in that the hearers may be misled as a result of thinking that there is some particular *point* in the provision of the excess of information. However this may be, there is perhaps a different reason for doubt about the admission of this second maxim, namely, that its effect will be secured by a later maxim, wich concerns relevance» (Grice 1975: 61).

[133] Esta formulación, bajo una apariencia sencilla, esconde un amplio número de problemas que el propio autor reconoce y deja de lado por su complejidad para un estudio posterior que no se ha realizado (1975: 61): «Though the maxim itself is terse, its formulation conceals a number of problems that exercise me a good deal: questions about what different kinds and focuses of relevance there may be, how these shift in the course of a talk exchange, how to allow for the fact that subjects of conversation are legitimately changed, and so on. I find the treatment of such questions exceedingly difficult, and I hope to revert to them in later work».

Algunas de las sugerencias de Grice fueron desarrolladas por otros investigadores, trabajos considerados igualmente clásicos. El concepto de relevancia ha sido recogido por Wilson y Sperber (cuyas ideas básicas

6.1.4. La máxima de modalidad

Se refiere no a lo que se dice sino a cómo se dice. Esta máxima invita a la producción de un discurso claro, conciso y exento de ambigüedades. Su supermáxima es *Sea usted claro* y se complementa con otras cuatro submáximas:

- evite la oscuridad de expresión,
- evite la ambigüedad,
- sea breve,
- sea ordenado.[134]

Lo importante en la observación de esta máxima es la construcción correcta de cada intervención de acuerdo con las leyes de la gramática, la estilística y la retórica. El emisor tiene que proporcionar informaciones de manera clara; si no, el oyente no lo entenderá y se romperá el PC, por lo que puede fracasar la conversación.

Las máximas, en definitiva, garantizan la adecuación entre el enunciado y cuatro factores: la coherencia discursiva, la corrección gramatical, el conocimiento previo del oyente y el conocimiento previo del hablante.

6.1.5. Fallos en la observación de las máximas[135]

Se espera de los interlocutores que observen estas reglas aunque, con frecuencia, no lo hacen (Grice 1998: 107): «Se trata de principios de deseable cumplimiento que son normalmente aceptados por cualquier hablante, aunque, por supuesto, también pueden ser infringidos». Es evidente que la violación de ciertos postulados tiene consecuencias más o menos graves (Grice 1975: 62). De hecho, según qué

---

exponemos en el capítulo 7). También Leech (a cuya propuesta nos acercamos en §5.2.2) ha aprovechado las intuiciones de Grice para realizar un estudio de la cortesía como elemento fundamental de la comunicación, que funcionaría como un principio paralelo al de cooperación y se desglosaría, a su vez, en un conjunto de máximas.

134 En su artículo «Presuposición e implicatura conversacional», Grice (1998: 113) añade otra submáxima: *Facilite con su forma de expresión la respuesta apropiada.* Por otra parte, el autor señala la existencia de otras máximas (1975: 62): «There are, of course, all sorts of other maxims (aesthetic, social, or moral in character), such as "Be polite" that are also normally observed by participants in talk exchanges, and these may also generate nonconventional implicatures».

135 Cabe señalar que el no respeto de una o varias máximas no invalida necesariamente el PC.

máxima se ve transgredida, se producen bien efectos de sentido, bien sanciones sociales. Así, el no respeto de la máxima *sea breve*, no tiene la misma importancia que el incumplimiento de la que exige *no diga algo que crea falso*. Se pueden quebrantar dichas máximas de modo involuntario (por ejemplo, se da una información equivocada pero el emisor cree que es correcta; en tal caso, el no respeto de una de las máximas puede llevar a una mala comprensión, a un malentendido o a una duda) o de forma intencionada para conseguir efectos de sentido como la ironía o el sarcasmo, para manifestar su voluntad de no participar en el intercambio o, también, para inducir al otro en error e, incluso, para mentir. Así, las reglas lingüísticas determinan en gran parte lo que se dice, mientras que las máximas precisan lo que se implica.[136]

Vemos que las máximas del PC se infringen con frecuencia, pero su infracción puede utilizarse como recurso cooperativo a través de las llamadas *implicaturas conversacionales,* que sirven para captar el sentido de los enunciados. La violación de una máxima supone, pues, una información implicada. Del mismo modo, existen violaciones que no son cooperadoras y que, por tanto, contradicen dicho principio. No pocas veces están impregnadas de intenciones persuasivas, algunas fuertemente interesadas y manipuladoras; otras, son consecuencia de la mala elaboración técnica de los mensajes.

Grice (1975: 725) presenta diferentes situaciones típicas en las que se dan violaciones de las máximas:

- *Violación encubierta*: se trata de la violación discreta de una máxima. Puede inducir en error al interlocutor, por lo cual el hablante es responsable de un engaño o puede correr el riesgo de engañar al interlocutor. En el caso de la mentira, no se respeta el PC. Cuando se transgrede una máxima de manera no intencionada, pueden surgir malentendidos, incomprensión o dudas. En el caso

[136] Observemos que varios autores –Ochs (1998) y Sbisà (2006), entre otros– han subrayado que el PC no se puede considerar principio universal puesto que, en ciertas culturas, la cooperación no forma parte de una convención social para llevar a cabo una conversación. Por tanto, las máximas de Grice adquieren validez cuando se aplican a una cultura, comunidad o situación concreta. No obstante, es innegable que los interlocutores adoptan, en mayor o menor grado, una actitud cooperativa inherente a una conducta social convencionalizada, como consecuencia de una motivación mutua de participar en un intercambio lingüístico.

del error, se respeta el PC pero se constata el fracaso de la comunicación.

- *Violación manifiesta*: uno de los interlocutores puede violar una de las máximas, manifestando, de esta manera, su voluntad de no cooperar. Efectivamente, un hablante puede negarse abiertamente a seguir comunicando, poniendo fin a la conversación. En general, en tal caso, se infringe la máxima de cantidad (la información dada es insuficiente o nula) y, por consiguiente, se incumplen las otras máximas así como el Principio de Cooperación.
- *Conflicto o colisión entre las máximas*: puede ocurrir que dos máximas entren en conflicto y que el locutor deba faltar a una a favor de la otra. También puede ocurrir que un participante sea incapaz de respetar la máxima de cantidad *(haga que su contribución sea todo lo informativa que se requiera*) sin transgredir la segunda máxima de calidad (*no diga nada de lo que no tenga pruebas suficientes*). Por ejemplo, es lo que se produce cuando el hablante no puede dar toda la información solicitada porque posee conocimientos insuficientes.
- *Incumplimiento* (Grice denomina esta posibilidad *flout a maxim,* «burlar una máxima»): se realiza cuando el hablante tiene la seguridad de que el oyente dispone de las informaciones necesarias para captar el incumplimiento. Dicho de otro modo, si alguien parece querer cooperar pero desprecia, por alguna razón, un postulado, el interlocutor intentará conciliar lo dicho con el PC, inclinándose a pensar que el emisor quería decir algo diferente de lo que efectivamente estaba diciendo (Escandell Vidal 2002: 82). El hablante percibe, pues, primero, el incumplimiento de la máxima y, después, realiza inferencias hasta llegar al sentido oculto del enunciado.[137]

6.1.6. Empleo de las máximas (implicatura conversacional)

Como ya hemos mencionado, los hablantes tienen la posibilidad de valerse de las máximas para otros fines, esto es, no respetarlas inten-

[137] La diferencia entre esta última posibilidad y la primera reside en que, cuando se viola una máxima de manera encubierta, se hace con la intención de engañar o perjudicar al interlocutor; mientras que, cuando se burla un postulado, se hace también de manera intencionada pero, en este caso, el hablante intenta conseguir que el oyente se dé cuenta del no respeto de la máxima, para lograr un efecto de sentido, por ejemplo.

cionadamente con el objetivo de crear efectos de sentido (metáforas, lítotes, ironía, hipérboles, etc.) y obligar a su interlocutor a descifrar el mensaje, procedimientos que generan las implicaturas. La obtención del sentido implícito del mensaje se consigue mediante un proceso de inferencia que el hablante aplica al advertir el cumplimiento o la violación de alguno de los postulados arriba expuestos. Así, las implicaturas pueden surgir de dos situaciones:

a) implicaturas cuyo sentido se deduce a partir del respeto de las máximas (en general, la máxima de cantidad) y
b) las que se producen a partir de la violación de estas (la mayoría de las implicaturas surgen cuando hay transgresión de una máxima). La correcta interpretación de un enunciado exige, pues, que el interlocutor haya recuperado el contenido implícito del mismo.

Claro está que, cuando se observa una equivalencia entre lo dicho y lo comunicado, todas las máximas son respetadas, esto es, o bien no hay implicatura, o bien se trata de una implicatura convencional (la tipología de las implicaturas se expondrá más adelante).

6.2. IMPLICATURAS

Grice establece una distinción entre dos tipos de significado: el significado del hablante (de carácter pragmático, a saber, el contenido indirecto que escapa a las condiciones de verdad: expresar lo que se quiere decir con lo que se dice) y el significado convencional (de naturaleza semántica, es decir, el contenido proposicional de carácter veritativo-condicional: lo que se dice). En su propuesta, el primero está relativamente desvinculado del segundo, es decir, lo que el hablante tiene la intención de comunicar no está necesariamente relacionado con el significado convencional (Grice 1957). El significado del hablante, al no estar totalmente subordinado al código, puede ser inferido por procesos de descodificación gramatical y léxica. En este sentido, es central el concepto de *implicatura*: se trata de una inferencia sobre la intención del hablante, que resulta de la descodificación de significados y de la aplicación de principios conversacionales.

Escandell Vidal (2002: 95) explica la reflexión de Grice en estos términos:

> [...] una distinción fundamental en la teoría de Grice es la que se establece entre lo que se dice y lo que se comunica. Lo que se dice corresponde básicamente al contenido proposicional del enunciado, tal y como se entiende desde el punto de vista lógico, y es evaluable en una lógica de tipo veritativo-condicional. Lo que se comunica es toda la información que se transmite con el enunciado, pero que es diferente de su contenido proposicional. Se trata, por tanto, de un contenido implícito, y recibe el nombre de implicatura.

A este respecto, Gallardo Paúls (1996a: 1) observa que «la noción de implicatura [...] ha sido, sin duda, una de las más importantes en el panorama de la pragmática».

Ahora bien, ilustremos este fenómeno para aclarar de qué se está hablando. Cuando un locutor se expresa, puede simplemente decir lo que quiere comunicar, es decir, transmitir el contenido proposicional del enunciado:

- *¿Qué hora es?*
- *Son las doce.*

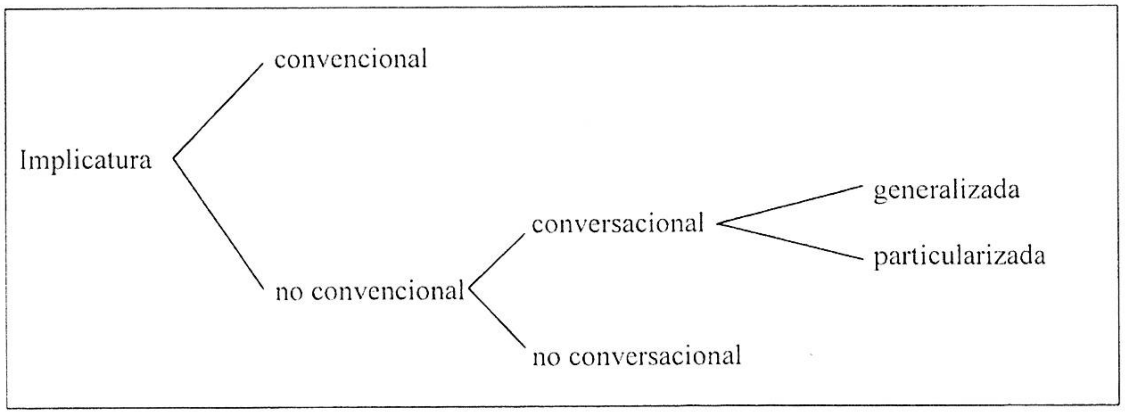
También son frecuentes situaciones en las que el hablante comunica más de lo que efectivamente está diciendo. El emisor puede violar una máxima y su receptor, a través del proceso de implicatura, recobrará el sentido encubierto o adicional. Se trasciende la interpretación del significado semántico expresado por el contenido proposicional de los enunciados para reconstruir lo que se comunica a través del proceso de implicatura conversacional, ayudándose de factores extralingüísticos como el contexto, por ejemplo:

- *Son las doce*

Este enunciado puede significar 'es la hora de comer' si lo dice una madre a sus hijos, en Suiza, o 'es la hora de marcharse', si se ha previsto un viaje. La interpretación correcta de un enunciado exige evidentemente que el interlocutor recupere el contenido implícito a partir de la información dada en el enunciado, el contexto y la situación de emisión, así como los principios conversacionales.

6.2.1. Tipos de implicaturas

Grice (1975) distingue dos clases básicas de implicaturas: las *convencionales* y las *no convencionales*; estas últimas pueden ser *conversacionales* o *no conversacionales*. Dentro de las conversacionales, existen otros dos tipos de implicaturas, a saber, las *generalizadas* y las *particularizadas*:



6.2.1.1. Las implicaturas convencionales

En este caso, el significado convencional de las palabras y la forma de la frase son suficientes para determinar lo que se dice y lo que se comunica. Los factores contextuales o situacionales no desempeñan ningún papel en la interpretación. A este propósito, es característico el siguiente ejemplo tomado de nuestro corpus:

> Pr: era muy joven Ángela **pero** tenía ya un niño de una relación anterior
> R: sí §
> (E 5, l. 59-60)

Se genera, en este caso, una implicatura convencional, ligada al significado léxico del conector adversativo *pero,* de acuerdo con la cual el segundo predicado se presenta no solo como un contraste con respecto al primero, sino también como algo inhabitual o inesperado.

Presentemos otros ejemplos (extraídos de Portolés 2004: 129) que ilustran las implicaturas convencionales:

- ***Hasta*** *Manolo ha aprobado el examen* (implicatura convencional, guiada por *hasta*: Manolo es aquel que tenía menos probabilidades de aprobar)
- *Alicia es turolense y,* ***por tanto,*** *es simpática* (se debe inferir convencionalmente, por el significado del marcador *por tanto*, que para el hablante ser simpático es una consecuencia de ser turolense)
- *Alicia es turolense y,* ***sin embargo,*** *es simpática* (al contrario, en este caso se deduce, gracias al marcador *sin embargo*, que para el hablante ser turolense y simpático son incompatibles).

6.2.1.2. Las implicaturas no convencionales
Estas necesitan un razonamiento por parte del interlocutor para interpretar correctamente el enunciado.

a. *Implicaturas conversacionales*
La implicatura es *conversacional* cuando los principios que hay que invocar son los que regulan la conversación (esto es, el PC y las máximas que lo componen).

Para poder advertir la presencia de una implicatura conversacional es necesario un procedimiento inferencial, pues de no poderse efectuar, se trataría de una implicatura convencional. Para inferir que se ha producido una implicatura conversacional, el oyente se debe apoyar en una serie de datos:

1. la información proposicional del enunciado;
2. los factores que configuran el contexto y la situación comunicativa;
3. el PC y sus máximas (que pueden ser canceladas o no por parte de los interlocutores).

aa. *Implicaturas conversacionales generalizadas*
Son las implicaturas que no dependen directamente del contexto de emisión. Surgen automáticamente por el uso de ciertas formas lingüísticas dentro del enunciado y proceden de la aplicación normal de las máximas.

Por ejemplo en *¿Puedes cerrar la ventana?* se trata de una demanda indirecta, y la implicatura conversacional generalizada es *Cierra la ventana.*

ab. *Implicaturas conversacionales particularizadas*
Son las que dependen del contexto y de las circunstancias concretas de la situación de comunicación. Cuanto más particularizada es la implicatura, tanto más el contexto es determinante para una interpretación satisfactoria. En una enunciación como *Hace frío aquí*, si el emisor desea que el oyente cierre la ventana, la implicatura conversacional particularizada es *Cierra la ventana.* Estos contenidos indirectos o «efectos de sentido» constituyen fenómenos propiamente pragmáticos. El receptor se ve obligado a buscar una inferencia alternativa. Entre estas inferencias cabe incluir las que se deben a los actos de habla indirectos, en los que la incoherencia del valor ilocu-

tivo literal obliga a buscar un valor ilocutivo derivado como objetivo principal de la comunicación. El siguiente ejemplo (tomado de Gallardo Paúls 1996a: 356) muestra la violación de la máxima de pertinencia:

- *¿Puedes decirme la hora?*
- *Acaba de empezar el telediario* (es decir, es una hora aproximada a la del momento en que habitualmente empieza el telediario: son más o menos las nueve).

b. *Implicaturas no conversacionales*

La implicatura es *no conversacional* cuando los principios en juego son de otra naturaleza (estética, social o moral). Por ejemplo, el principio de la cortesía: el locutor puede servirse de ella para ejercer su influencia sobre el otro.

Grice sostiene que fenómenos como la metáfora, la ironía, la lítotes y la hipérbole se pueden interpretar a partir de las implicaturas conversacionales y añade que todos ellos resultan de la violación de la máxima *no diga lo que cree que es falso*.[138]

6.3. CRÍTICAS A LA PROPUESTA DE GRICE

En varias ocasiones hemos mencionado que Grice ha contribuido de manera significativa al desarrollo de los estudios pragmáticos en el ámbito de la lingüística. Así, Austin y Searle, filósofos del lenguaje como él, han dado prueba de que a menudo no es satisfactoria la

---

[138] Wilson y Sperber (1998: 153 y ss.) observan que en el caso de las metáforas, lítotes, ironía e hipérboles, hay que considerar que las implicaturas conversacionales de un enunciado invalidan lo que en realidad se dice, es decir, que el hablante comunica solo lo que implicita conversacionalmente, mientras que en los ejemplos que presenta Grice, el hablante intenta comunicar tanto lo que se implicita como lo que en realidad dice. Por tanto, los autores proponen que las implicaturas que comportan ironía, metáfora, etc., deben tratarse según otros principios, ya que no parecen ser en absoluto del mismo tipo que las implicaturas más corrientes. Wilson y Sperber declaran que la violación de la máxima de veracidad no es una condición suficiente para crear una interpretación figurativa ni que esta tampoco es necesaria. Dan como prueba ejemplos de lítotes que son proposiciones verdaderas pero insuficientemente informativas.

interpretación literal de lo que se dice y han definido la noción de *implícito*. Grice, por su parte, considera la *implicatura* el fundamento, el principio esencial de la comunicación. Asimismo, se destaca la importancia concedida a los elementos extralingüísticos (contexto, conocimientos de los hablantes, situación comunicativa, etc.) en el desarrollo del intercambio. Todos estos postulados de los filósofos del lenguaje se desarrollarán, más tarde, en el modelo cognitivo propuesto por Sperber y Wilson (capítulo 7).

Además de elogios, Grice ha recibido diversas críticas con respecto a su teoría conversacional. La mayor parte de ellas consideran que su enfoque es demasiado reduccionista. Su concepción de la comunicación, en cuanto transmisión de información lo más eficiente posible (tal sería el resultado de la aplicación estricta de las máximas que configuran el PC), deja de lado otros motivos por los cuales los seres humanos comunican entre sí. Esta crítica es asumida plenamente por Grice desde el inicio de la publicación de su famoso artículo (1975: 723):

> I have stated my maxims as if this purpose were a maximally effective exchange of information; this specification is, of course, too narrow, and the scheme needs to be generalized to allow for such general purposes as influencing or directing the actions of others.

Evidentemente, hablar con los demás significa también establecer determinadas relaciones, producir ciertos efectos en los interlocutores y conseguir, así, objetivos particulares.

Para Grice, el PC tiene una base racional, idea rechazada por Sperber y Wilson, para quienes la comunicación humana está basada en un principio cognitivo: el principio de relevancia.

Otra crítica dirigida a Grice –que es también válida, lo hemos visto, para Austin y Searle– es el acento que pone en el papel del locutor y su desatención del oyente. Este, a pesar de estar presente, no aparece como participante activo en el evento comunicativo, es decir, existe en cuanto «requisito interno» pero no como actor con la posibilidad de guiar la interacción en una dirección no prevista por el emisor. En este sentido, y sobre la base de interacciones dialógicas orales reales, el modelo propuesto es unidireccional (Cordaro y Sentis 2002). Según estos autores, el único que transgrede las máximas y produce ciertos «efectos de sentido» en el enunciado es el hablante,

mientras que quien infiere las implicaturas conversacionales es el oyente (Cordaro y Sentis 2002: 22):

> [...] el procesamiento de las máximas conversacionales es un fenómeno bidireccional, es decir, el hablante puede cooperar, manteniendo las máximas conversacionales o bien cancelarlas, produciendo un «efecto de sentido»; de igual forma, el oyente tiene la posibilidad de interpretar lo dicho por el hablante, no solo realizando una inferencia, a partir de la transgresión de las máximas que el hablante ejecuta. [...] Desde la perspectiva «interaccional dialógica», quien determina, en gran medida, si las máximas son o no transgredidas, es el oyente.

Gallardo Paúls (1996b: 12) ya había observado este aspecto:

> Se trata [en las obras de J. Austin y J. Searle] de un enfoque que toma como unidad fundamental el acto de habla, y que se ha desarrollado de manera espectacular en la década de los 80. La mayor parte de estos trabajos no tienen en cuenta al receptor, y lo consideran como un elemento pasivo que, en el mejor de los casos, realiza actos perlocutivos o interpreta los enunciados del hablante a la luz de las máximas. [...] Sin embargo, no existe hablante sin oyente que lo sancione como tal (lo contrario es «hablar solo», pero nunca conversar). Más aún, los hablantes elaboran sus turnos e intervenciones teniendo en cuenta cuál será la recepción que realicen sus oyentes («anticipaciones», Clarke 1983). Por eso resulta necesario ampliar el análisis para incluir al receptor en la pragmática.

También Portolés (2004: 201), refiriéndose especialmente a Searle, advierte la posición secundaria del interlocutor en estas teorías, aunque también menciona que Searle no ha ocultado este hecho. El mismo filósofo reconoce (1992) la necesidad de una teoría contextualizada para el estudio de las conversaciones.

En nuestro caso (desde la perspectiva de la estructura particular que presenta *DP*), el intercambio lingüístico en el que participan la presentadora y los informantes cuenta con otra instancia muy importante que es la audiencia,[139] en cuanto colectivo de oyentes pasivos. Claro está que el hablante transmite sus intenciones en la interven-

[139] En la audiencia incluimos tanto a los telespectadores como al público presente en el plató puesto que tienen la misma función: recibir las informaciones (dadas por la presentadora y sus invitados) sin posibilidad de intervenir en el intercambio.

ción (ateniéndose o no, o solo parcialmente, al PC), que el oyente descodifica, y formula, a su vez, un enunciado de acuerdo con el de su interlocutor (al reconocer sus intenciones y estados mentales). En cuanto al público, al no poder intervenir, tiene que recibir información verdadera, clara, suficiente y relevante, como postulan las máximas, para su correcta interpretación. Transmitir información completa al público es, pues, la tarea de la presentadora: sus enunciados van dirigidos a los invitados con vistas a los espectadores (diríamos que es, incluso, la primera instancia a la que están destinadas las emisiones de la presentadora puesto que atraer a los telespectadores es el objetivo fundamental del *talk show*). Desde esta perspectiva, se puede afirmar que desempeña una función de intermediaria entre el invitado y los espectadores. Estos últimos tienen que inferir las implicaturas conversacionales (cuando las hay) a partir de los datos que se les proporcionan y deben interpretar lo sugerido. En este sentido, la comunicación es, efectivamente, unidireccional. Sin embargo, es interesante notar que Patricia efectúa sus intervenciones desde esa doble perspectiva y sus intenciones varían según las interpretamos desde el punto de vista del invitado o en relación al público. Su tarea consiste en «adivinar» los intereses de la audiencia y llevar el intercambio en esa dirección. Por ello, procura atenerse a las máximas para que la información llegue de la manera más completa posible pero que sea, al mismo tiempo, interesante para la audiencia; y ya sabemos que este interés consiste en lo secreto, lo problemático, lo íntimo.

Encontramos así esta doble configuración en las entrevistas de *DP*: por un lado, tenemos el diálogo entre Patricia y sus interlocutores y, por otro, la audiencia como receptor pasivo (pero fundamental para el éxito del programa) de los datos que emanan de dicho diálogo. La presentadora es muy consciente de que la audiencia no puede intervenir, por lo que los problemas que podrían surgir a la hora de interpretar correctamente lo dicho deben reducirse al mínimo.

6.4. ANÁLISIS DEL CORPUS: EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN Y SU APLICACIÓN AL *DIARIO DE PATRICIA*

Las nociones de implicatura conversacional y de acto de habla indirecto, propuestas respectivamente por Grice (1975) y Searle ([1975]

1977) son conceptos que permiten el acercamiento a un determinado tipo de enunciados para ir más allá de su significado aparente, de lo que expresa explícitamente. A través del análisis de elementos contextuales, convenciones, prácticas sociales, relaciones lingüísticas con los actos de habla anteriores, efectos retóricos, etc., se puede establecer su función real en el contexto de uso. En estos casos, la fuerza ilocutiva de los enunciados puede tener implicaciones y consecuencias más amplias o, hasta, opuestas a lo manifestado aparentemente. Por lo tanto, tenemos que recurrir, en nuestro análisis, a otros elementos tales como ciertas etapas omitidas por ser (o parecer) obvias y aparentes violaciones de los principios pragmáticos que generan implicaturas, para así determinar cuál es la función real del acto realizado y sus implicaciones en una situación específica.

Hemos podido constatar que en los encuentros de *DP*, las máximas conversacionales no se cumplen siempre, como ocurre en cualquier otro intercambio verbal. Veamos el funcionamiento de cada una de ellas en nuestro corpus. Nos proponemos estudiar los datos desde una perspectiva dialógica donde los significados adquieren su valor al ser emitidos y recibidos, por lo que vamos a tener en cuenta tanto la perspectiva del hablante como la del oyente.

6.4.1. Máxima de cantidad

Detengámonos, para empezar, en la máxima que, según Grice, es básica para el intercambio de enunciados en una conversación, esto es, la de cantidad (*haga su contribución informativa*). El autor señala que los hablantes deben dar tanta información como lo exigen los propósitos de la conversación. Formulada de esta manera, la máxima presenta cierto carácter flexible: cada caso es diferente, y los hablantes tienen que adaptarse a la situación comunicativa en cuestión. Grice añade una precisión en la ejemplificación de la máxima (1975: 273): se espera que los interlocutores satisfagan sus necesidades informativas mutuas. Es decir, si el hablante detenta la información que le pide su interlocutor, tiene que comunicársela. Sin embargo, una persona puede transgredir esta máxima si cumplirla significa ser indiscreta, maleducada, etc. Es más probable que el hablante se atenga a las necesidades informativas del programa cuando de sus palabras no se derivan situaciones problemáticas o cuando no se revelan aspectos que no deberían hacerse públicos. Sin embargo, la presen-

tadora del programa es muy hábil para conseguir información delicada.[140]

En el *DP*, de manera general, la máxima de cantidad se suele respetar: los invitados cumplen con su misión y dan la información que les pide la entrevistadora. Pero también hemos constatado que los informantes no siempre responden directamente a las preguntas y, en algunos casos, evitan dar demasiados detalles sobre su vida personal o sobre otras personas si esto les puede dañar. Partamos del fragmento siguiente:

Pr: [Eva] / dices que han llegado a insultarte
E: sí // me han tratado de marrana de guarra↑ / me han tratado de to- que si me acostaba con más de un hombre↑§
Pr: §pero // ¿él solo // ha dicho o toda la familia de Juanjo o [su hermano (( ))]?
E: [no no] // no es que se lo haya dicho su hermano ni la familia de él /// eso / en general // todo el barrio / en general /// en general
Pr: pero ¿quién // quién dispara la primeraaa / bala? / ¿quién es el primero en decir esas cosas? /// ¿su familia?
E: **uf /// (u)fff / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles ¿sabes?**
Pr: ya [no quiereees // ya]
E: **[no quiero poner]- no quiero poner mal mal a nadie /// no quiero**
Pr: pero tú crees que esto está haciendo- su familia está ((siendo)) un impedimento o podría ser un impedimento
E: [no]
Pr: [o no les ha gustado / que tengáis una relación]
E: [nooo es que] no parece que yo no las haya gustadooo // les intenta pinchar *Eva es esto Eva lo otro Eva es una guarra / la Eva* eeehm // *no te pega porque tiene dos niños* no sé qué así ¿no?
Pr: y tú lo que quieres es que te acepten
(E 2, l. 103-121)

Observamos que E no quiere declarar explícitamente que la familia de su novio se comporta mal con ella. Sin embargo, con decir *es que estoy en la televisión*, el oyente puede deducir que los familiares de E sí son odiosos. Pero la invitada no desea provocar problemas al declararlo abiertamente, no quiere sufrir las eventuales consecuencias desagradables de sus declaraciones y generar más complicaciones de las que ya tiene. La máxima de cantidad no se cumple en este

[140] Véase el capítulo 8.

caso y la actitud de E resulta no cooperativa (la implicatura conversacional particularizada es: *no quiero hablar de este asunto en público*). Las expectativas de la audiencia consisten, implícitamente, en que los informantes deben dar la información que se les pide; si no, proseguir la entrevista no reviste ningún interés. En tales casos, Patricia despliega un abanico de estrategias, como reformulaciones, evaluaciones, aclaraciones, etc., para insistir y conseguir su meta, según se puede apreciar en este mismo fragmento.

Hemos dicho que los hablantes suelen no respetar esta máxima si esto les acarrea consecuencias desagradables: es precisamente lo que ocurre en la secuencia antes reproducida. Pero al mismo tiempo, si facilitar cierta información ocasiona al hablante dificultades relacionales, es que se trata de información importante o significativa que interesa a Patricia (y a los espectadores); por tanto, va a provechar estos indicios para profundizar en ellos sin importarle las consecuencias de las revelaciones.

También es necesario tener en cuenta si el intercambio es deseable o no: si el informante está de acuerdo en participar, tenderá a mantener una conducta colaborativa, mientras que, cuando se encuentra en el plató por sorpresa, es más probable que actúe de manera más reservada. Este es el caso en el fragmento siguiente:

Pr: Juani buenas tardes
J: buenas tardes
Pr: ¿cómo es tu vida / hoy por hoy? ¿tú eres una mujer feliz?
J: sí
Pr: sí↓ // ¡qué bien! ¿no?
J: sí
Pr: está muy bien / no todo el mundo puede decirlo
J: claro
Pr: claro↓ /// Juani (3") tengo que decirte que hoy estás aquí // para hablar con un hombre /// y ese hombre quiere (2") quiere lanzarte un primer mensaje (3") ¿te parece que lo veamos? (ENSEÑANDO LA PANTALLA) allí (LEYENDO) No me rechaces, yo te quiero ¿quién es este hombre al que parece que rechazas /// pero que te quiere?
J: (HACE GESTO DE NO SABER)
Pr: ¿ni idea? ¿has rechazado a algún hombre últimamente?
J: eh no
Pr: ¿no has rechazado a ningún hombre?§
J: § no
Pr: ¿algún hombre te quiere?

J: mi marido
Pr: tu marido te quiere↓
J: hombre / claro
Pr: vale /// normal es tu marido ¿no?
J: hmm
Pr: ¿has rechazado a tu marido?
J: no
Pr: pues entonces no será él
J: pues entonces lo tenemos claro (RISAS)
(E 4, l. 160-186)

Como se ve, las intervenciones de la invitada son muy cortas; en general, se contenta con confirmar o negar lo que le sugiere Patricia, sin entrar en detalles. La máxima de cantidad no es respetada. No obstante, Patricia se muestra muy astuta y logra seguir con la entrevista.

De manera general, en relación con la cantidad de información, si la presentadora considera que esta es insuficiente, solicita más datos al interlocutor; en cambio, si estima que la contribución es demasiado informativa, interrumpe la intervención del invitado. Ilustramos, a continuación, estos hechos con las entrevistas de *DP*.

En los casos siguientes, las réplicas de los invitados son informativamente insuficientes, por lo que no se respeta la máxima de cantidad:

Pr: oye // esta actitud de la que habla tu madre ¿tiene que ver // con el hecho de no saber cuáles son tus orígenes?
MJ: (2") **no**
Pr: pero para ti es importante / saberlo
MJ: (3") bueno // a mí me gustaría / saber quién es mi madre (2") más que nada porqueee /// aunque mi madre me lo haya contado (2") por ejemplo mi padre sí que sabe la historia de mi madre no la voy a contar↓ (1") pero saber la historia y saber por qué me dejó /// y saber que la lo que lo paso mal /// o sea me gustaría conocerla↑ (2") decirle /// que yo también he estado /// yo me independicé a los diecinueve años↑
Pr: hmm
MJ: volví a mi casa a los veintitrés↑ /// lo pasé muy mal en esos años↑ (5") me gustaría conocerla (ESTÁ LLORANDO)
(E 1, l. 128-139)

Pr: §un poquito ¿verdad? // bueno / vente a sentar un rato conmigo / ¡hala! (EL PÚBLICO APLAUDE) allí al sofá (ENSEÑÁNDOLE CON LA

MANO) (( )) cosas que encima Juanjo quería hacerse el loco /// porque / ¿quién es Juanjo? y él quieto / así /// paradito / diciendo yo por si acaso no vaya a ser que haya otro Juanjo ¿verdad? /// pues no Juanjo /// Juanjo ¿por qué tienes que plantarle cara a tu familia?
JJ: ts pues porque hablan cosas que no son
Pr: **¿de quién?**
JJ: ts /// de la Eva
Pr: la Eva /// a ver /// tú / ¿qué relación tienes con la Eva?
JJ: buen amigo
Pr: sois amigos // **¿solo amigos?**
JJ: muy amigos
Pr: **sois muy amigos /// ts pero ¿cómo de amigos? /// amigos con derecho a roce↑ /// amigos que se quieren un poquito↑** (3") **hay amor entre vosotros↑**
JJ: a ver / de momento soy su amigo (3") pero hablan cosas queee (2") pues queee /// a mí me hacen mucho daño
Pr: **¿qué cosas Juanjo?**
JJ: pues que vivo con ella estoy en su casa yyy (3") yyy que me gasto todo el dinero con ella y es mentira todo esto
(E 2, l. 175-193)

En estos ejemplos, Patricia estima que las respuestas de M y de JJ no son informativas, o muy poco, por lo que les pide más precisiones.

Por el contrario, en la muestra que presentamos a continuación, la invitada proporciona demasiados datos, que la presentadora considera inútiles:

MJ: mi madre mi padre la conoce /// la conoce / ((literalmente)) la conoce // mi madrina de bautizo también la conoce / la han visto y saben come es / lo que pasa es que hace veintisiete años yo tengo veintisiete /// no la han visto entonces ahora a lo mejor no la van a reconocer
Pr: **pero vamos a ver** // hay una cosa que tú me contabas **Pepa** / vosotros ehm cuando [adoptasteis a María José]
MJ: [sí (( )) la conocieron]
Pr: sí / eso me lo han contado// hubo un abogado quiere decir hubo unos papeles / en donde había habría los nombres↑ §
MJ: § mira por favor / me puedes escuchar↑ cuando yo tenía veinte años / fui al registro civil // entonces yo cogí un (( )) de nacimiento // yyy eh ponía *la escrita ha sido adoptada por Manuel y Josefa* / ponía *nombre del padre Manuel nombre de la madre Josefa* // yo pregunté por qué / yo le pregunté a la secretaria *¿por qué aquí no ponen el nombre de mi madre?* dice *porque tu madre no quiso ponerlo* /// entonces // fui al abogado que me que hizo unos trámites le pregunté // *por favor me puede de-*

cir el nombre de mi madre dice *mira // aquí han venido muchos hijos buscando a su madre pues ninguna madre busca a su hijo*
(E 1, l. 157-171)

Patricia juzga que las informaciones que está dando su interlocutora son poco pertinentes, no quiere detenerse más en ellas (es probable también que considere que se alejan del tema) y se dirige a su madre, Pepa. En ese mismo momento interviene otra vez MJ, solapándose a las palabras de la presentadora. Patricia señala en su intervención que ya se ha hablado de ese asunto. Vemos cómo la entrevistadora dirige la discusión: al considerar que algunas informaciones son demasiado prolijas, que los espectadores no necesitan tantos detalles, centra el intercambio en lo que podría ser más interesante para el público (en este caso, la adopción, los documentos oficiales, los nombres, el abogado, etc.). El que la invitada dé tantos detalles estaría motivado, a nuestro juicio, por el deseo de contar las dificultades que tiene que afrontar en la búsqueda de su madre biológica.

El interés del fragmento siguiente reside en que es un intercambio entre dos invitados. La presentadora no interviene al principio de esta discusión:

Pr: bueno José Manuel aquí estáis /// y (2") esto
JM: mira yo sé que tengo una venda en los ojos dices que me has dado oportunidades y yo no me he dado cuenta / yo lo sé // que me has dicho esto pero me doy cuenta ahora /// ((lo que quiero)) yo es pedirte perdón /// y que tú me perdones / y y y si puede ser que me des otra oportunidad pero que me lo digas así de palabra (2") no eso si no me la das ahora y esto me das igual de aquí a unos días
J: esto lo vemos ahora en casa ya
JM: sí perooo eh quiero que veas que te quiero te he traído aquí nooo [no es esto]
J: [bueno pues ya está]
JM: pa' que veas que te pido perdón en delante toda España (4") y yo quiero tu perdón y
J: no / perdón no tienes que pedir para nada / ha sido una convivencia y ya está no hay más
JM: bueno / así no porque por el bien (de) los niños / quiero que me des una oportunidad
J: por el bien de los niños
JM: no pue yo quiero que me des una oportunidad y que me perdones / que digas que me perdonas y yo sé que [JUANI MUESTRA SIGNOS DE AGOBIO Y MOLESTIA) de aquí pa' lante / las cosas van a cambiar

(2") y y van a cambiar a mucho // porque yo me quiero ir de vacaciones contigo // y con los niños / y ((días)) que haga falta // sábado domingo /// de aquí pal ante yo sé que días de fiesta no trabajo ni uno // ni aunque me pongan una pistola
J: ya veremos
JM: no *ya veremos* no / yo quiero que tú me de- me des una oportunidad y que me perdones
J: ° (( )) °
(E 4, l. 294-313)

Observamos que aquí también ambos interlocutores infringen la máxima de cantidad: JM insiste mientras que su interlocutora J se niega a satisfacer sus demandas. También se quebranta la máxima de relación, dado que las respuestas de J son evasivas. De la lectura se desprende que JM está desesperado, intenta recuperar a su mujer de todas las maneras posibles y parece pensar que su esposa no podrá rechazarle estando en la televisión (de ahí su insistencia). En cambio, J da la impresión de estar cansada de esta situación y se niega a hablar sobre el asunto, tanto con su marido como con Patricia.

Las implicaturas conversacionales particularizadas que se generan en todos estos casos se pueden resumir de la siguiente manera:

- cuando un hablante no proporciona información suficiente, lo hace porque no desea hablar de algún tema o porque no quiere dar demasiados datos;
- cuando un hablante proporciona mucha información, es la prueba de que considera importante insistir en los detalles.

6.4.2. Máxima de calidad

Esta máxima se suele respetar en nuestro corpus. Puesto que los hablantes relatan parte de sus vivencias personales, se supone que la información que ofrecen es verdadera. Sin embargo, hemos topado con algunas secuencias en las que dicha máxima se transgrede:

Pr: tú si pudieras volver atrás ¿qué cambiarías?
A: muchas cosas // estaría sola
Pr: **¿estarías / sola?** (MÍMICA QUE SEÑALA SORPRESA) **¿no estarías con tu pareja?**
A: no
[...]

Pr: oye /// Ángela / yo te lo he preguntado antes te lo voy volver a preguntar /// ¿tú si volvieras atrás (3") hubieses empezado una relación con Ramiro?
A: **mmm /// ts quizá si no estuviera la fa la familia de él de por medio sí / quizás**
Pr: **antes me has dicho que no**
A: **perooo mmm pero no** (2") porqueee quisiera me hubiera gustado tener otraaa otra clase de vida (2") no solooo con él sino / siendo más atrás
Pr: bueno Ramiro viene con la intención de / de hablar contigo // así que Ramiro (2") aquí está
(E 5, l. 18-21 y 226-232)

En esta secuencia se demuestra que la hablante se contradice, infringe la máxima de calidad y Patricia lo evidencia ante todos, sugiriendo que su interlocutora no ha dicho la verdad, lo cual pone en peligro la imagen de su invitada. De hecho, A da señales de estar molesta por esta revelación: prueba de ello son las vacilaciones e intentos de justificarse bastante torpes y poco claros. Patricia resalta la incoherencia de su invitada porque puede ser de interés para los demás, mientras que su interlocutora parece no estar segura de sus propios sentimientos y se encuentra incómoda en esta situación, lo que favorece la perplejidad de A.

En la secuencia que reproducimos a continuación, encontramos una situación opuesta: el hablante respeta la máxima de calidad y no quiere decir nada de lo que no tenga pruebas, aunque Patricia intenta empujarlo en este sentido:

Pr: Juan Miguel buenas tardes (AL TELÉFONO)
JM: hola buenas tardes
Pr: bueno vamos a ver / que es lo que pasa aquí porque tenemos a Juanjo y a Eva
JM: no sé / yo creo que soy eeel menos indicao para hablar sobre estaaaesta relación [porque]
Pr: [perooo] algo sabrás porque Juanjo nos está diciendo que hay una gran presión familiar / que a nadie le gusta Eva / de vuestra familia / y que todo eso está haciendo que su relación no avance
JM: vale [yo cre]
Pr: [¿esto es así?]
JM: sí / no sé // yo sé // si / si él lo dice será / [desde luego=]
Pr: [Juan me]

JM:= eh yo soy el hermanooo / menos indicao para hablar de- sobre eso§
Pr: §bueno pero tú eres su hermano↓ /// vamos a ver Juan Miguel
JM: sí
Pr: Juanjo necesita apoyo / familiar
JM: sí
(E 2, l. 287-301)

Al ver que su interlocutor no se deja llevar en la dirección deseada, Patricia cambia de orientación.

Sin embargo, no siempre los invitados mantienen su posición y, a veces, Patricia logra hacerles decir lo que a ella le interesa:

Pr: **¿pero / has tenido algún miedo Patricio?**
Pa: **bueno / relativamente no // no porque [yo soy]**
Pr: **[un poquito] miedo yo qué sé al rechazo**
Pa: **bueno eso sí // eso sí lo he [tenido sí]**=
Pr: [claro]
Pa: = porque ya me pasó // con otra hermana // que vive en Zamora // y creíamos que estaba mi madre enferma y fuimos allí /// y luego me saludó // *¿usted es Patricio*? / *pues sí* /*¿el doctor Edonisia*? / *sí* nos dimos un beso y
Pr: frío
Pa: se acabó
Pr: ¡qué duro! ¿no?
Pa: se acabó hasta ahora
Pr: a ti te gustaría tener otra relación / más cálida // [más de hermanos]
Pa: [hombre] por supuesto
(E 3, l. 104-117)

En esta secuencia se puede observar una primera reacción del invitado, que dice que no tiene miedo. Patricia no se contenta con esta respuesta (la considera irrelevante), insistiendo en el miedo y evocando incluso una posible razón para este (el invitado viene al *DP* para encontrarse con su hermana a la que no ha visto desde hace más de cincuenta años). Esta vez, la reacción de Pa es afirmativa. La presentadora ha logrado su objetivo: el invitado habla de sus emociones y, además, se lanza a una explicación que justifica sus aprensiones. Pensamos que Patricia ya conocía este dato (a saber, que su interlocutor ha vivido una experiencia negativa al encontrarse con una de sus hermanas) y por esta razón insistió en él. Llevar al informante a hablar de sus sentimientos permite a Patricia enfatizarlos en

los turnos posteriores y provocar emociones en el público (en este caso, empatía) ya que es lo que este espera.

Por otra parte, hemos encontrado alguna muestra en la que es Patricia la que viola la máxima de calidad:

> Pr: **creo que un amigo tuyo también parece que perjudicó un poco la relación que // que tenías con tu mujer (1") ¿qué pasó?**
> R: **¿un amigo?**
> Pr: ¿salías mucho de fiesta con él?
> R: ¿aquí en España?
> Pr: sí
> R: (3") no
> Pr: ¿no? (2") ¿cuánto tiempo pasabas entonces en el trabajo?
> (E 5, l. 76-83)

En este ejemplo, aunque no lo afirma de manera contundente (*creo que, parece que*), la presentadora deja suponer algo que parece no ser verdad, según su interlocutor. A pesar de que el invitado lo niega, la duda permanece: la última intervención de Patricia señala que la presentadora no está convencida. La pregunta de retroalimentación *¿no?* y la pausa, que intercala antes de pasar a otro tema, levantan esta sospecha.

Las implicaturas que se derivan al no respetar la máxima en algunos de estos ejemplos, son tentativas de inducir al otro en error. En el caso de la invitada, se debe seguramente a que la hablante no se siente a gusto y no está segura de sus sentimientos con respecto a su marido; en cuanto a Patricia, esta recurre a las implicaturas para despertar el interés del público sugiriendo algún hecho escandaloso e intentando que su interlocutor dé datos comprometedores.

6.4.3. Máxima de relación (o relevancia)

Hemos podido observar que esta máxima guarda cierta conexión con la de cantidad. Esto es, si se viola la máxima de cantidad por exceso o falta de información, se infringe al mismo tiempo el criterio de relevancia.

Ahora bien, hemos encontrado en nuestro corpus algunas secuencias que ilustran la violación de la máxima de relación. Partamos de los ejemplos siguientes:

Pa: **tengo seis hermanos**
Pr: **me lo ha contado María**
(E 3, l. 97-98)

Pr: Paco ¿tú has mentido mucho a través del chat?
P: sí / muchísimo
Pr: **y ¿qué mentiras cuentas?**
P: **aparte yo tengo una cámara web yyy segúúún / la chica pues / la pongo o no la pongo**
Pr: **ya pero ¿qué mentiras les has dicho / sobre ti?**
P: pues desdeee que soyyy no sé / piloto de aviones ooo (1") cosas así
Pr: eso ¿por qué?
(E 7, l. 93-99)

A primera vista, las intervenciones en negrita no tienen nada que ver unas con otras, sin embargo, en el primer ejemplo, entendemos que lo que Pr ha querido decir es que ya conoce la información que le está dando su interlocutor gracias a María, la cual ha aparecido en el plató; y en el segundo fragmento, la intervención de Paco tampoco tiene relación alguna con la emisión de Patricia, razón por la cual el informante reitera su petición. Suponemos también que el invitado no se siente a gusto para contestar a esta pregunta porque los datos en cuestión dañan fuertemente su imagen.

En relación con la máxima de relevancia, el oyente tiene la posibilidad de considerar que la contribución se atiene al tema tratado o, por el contrario, que se aleja del mismo si menciona datos no pertinentes en relación con la situación comunicativa o si la contribución no corresponde a la temática del intercambio.

En las secuencias siguientes se muestra cómo actúa Patricia al notar que los informantes se apartan de la temática tratada:

(PATRICIA LE ENTREGA UNA CARTA A MC)
MC: yo yo leo muy mal eh
Pr: tú no te preocupes por eso que aquí tenemos todo controlado (1") a ver qué dice la carta
[Voz off de María]: Querida María Concepción no me conoces pero soy tu cuñada María / esposa de tu hermano Patricio / quiero que sepas que él lleva toda la vida pensando en ti / toda la vida diciendo lo mucho que te echa de menos / hace casi 50 años que no os veis / y si no te hemos buscado / antes ha sido porque Patricio tenía miedo al rechazo / miedo a que pudieras rechazarle por algo / quiero que sepas / que desde que le conozco / no hay día que no haya hablado de ti

MC: yo yo vamos yo sé que tengo un hermano que se llama Patricio s- otro que se llamaaa // Domingo↑ otro se llama Agustín↑
Pr: esto confirma tu cuñada
MC: sí
Pr: que habla de Patricio uno de tus hermanos
MC: pues a él yo le conozco como el mayor // le conoz- pero vamos=
Pr: [pero / **fíjate** lo que dice]
MC: = [de nombre] no de de nombre no de
Pr: **fíjate** lo que dice esa carta
MC: ya ya
Pr: Patricio siempre ha querido saber de ti↑
MC: pero es que yo nunca he sabido de ellos ellos también eran en el colegio a mí nadie me ha ido a ver / yo me he criado sin nadie
(E 3, l. 192-209)

Se puede apreciar aquí que Patricia observa que las intervenciones de MC no se refieren al tema tratado y se lo señala en dos ocasiones: *fíjate en lo que dice la carta*. Lo mismo se ve en el fragmento reproducido a continuación:

Pr: ¿tú rechazarías a tu hermano Patricio?
MC: nooo oye todo se puede hablar↑ todo se puede llevar a un acuerdo↑
Pr: te voy a decir una cosa Mari / para tu hermano Patricio este momento es MUY importante un aplauso para él
(PÚBLICO: GRITOS, LOS INVITADOS SE ABRAZAN, LLORANDO)
Pr: no sé Mari
MC: yo me he enterado de casualidad ves /// porqueee (( )) que tengo mayor
Pr: **pero escucha yo yo no quiero que me hables de eso // yo quiero que me hables de este momento**
MC: hombre lo que pasa es que una emoción muy grande ↑ /// es no sé / no os lo puedo explicar (LLORANDO)
(E 3, l. 212-223)

Patricia declara explícitamente a su interlocutora que lo que está diciendo no le interesa en absoluto y que desea que MC se exprese sobre otro asunto. La presentadora juzga que MC se aleja del tema, no considera relevantes para el desarrollo de la entrevista las informaciones que MC da y reencauza el movimiento temático.

Nos gustaría presentar otro ejemplo sumamente interesante por el hecho de que la irrelevancia surge en la intervención de Patricia:

Pr: [bueno pues yo espero] Juan Miguel que sigas apoyando a Juanjo que lo necesita mucho/↑
JM: sí
Pr: y que // ya hemos convencido a UNO // de los ocho hermanos que-
[ocho hermanos que tienes]
JJ: [pe pero si es que él] él es que precisamente él es el que no se opone // él nunca se ha opuesto§
Pr: §ves pues uno menos
(Juan Miguel: RISAS)
JJ: él es el queee /// él él nu- nunca se ha- m mi mi madre siempre me decía ¡ay tu hermano el Miguel ay tu hermano el Miguel! ya sé que él n-nnno se ha metido él [mismo (( ))]
Pr: **[bueno Juan Miguel] yo te agradezco que hayas estado en lo r- al teléfono y a ver si apoyas a Juanjo Juanjo** ¡por Dios! que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco
(PÚBLICO: ¡UN BESO UN BESO!)
JJ: ¿eim?
Pr: un beso un beso aunque sea // ts venga un beso // Juanjo
(E 2, l. 319-336)

Aquí, la presentadora no toma en cuenta las palabras de su interlocutor, por lo que su intervención no se puede considerar relevante. Su invitado intenta, en la intervención siguiente, atraer la atención de la presentadora sobre el mismo hecho, reformulando su emisión pero esta nueva versión tampoco resulta exitosa: Patricia no le escucha y se dirige a otro interlocutor. Nos damos cuenta, entonces, de la actitud que adopta Patricia: su invitado le proporciona una información a la que ella no concede importancia alguna por considerarla poco interesante. Cabe añadir que estamos al final del intercambio, hecho que puede haber favorecido una desatención por parte de la presentadora que desea concluir rápidamente dado que la entrevista ya no presenta ningún atractivo y resulta algo larga. En este caso, se viola la máxima de relevancia con el propósito de llevar la conversación en una dirección determinada, a saber, la conclusión.

Por otra parte, precisemos que las violaciones efectuadas por la presentadora son conscientes y deliberadas debido a la naturaleza del programa, mientras que en los invitados una actuación interesada es menos evidente; creemos que transgreden las máximas sin darse cuenta verdaderamente de ello.

6.4.4. Máxima de modo

Esta máxima se incumple en varias ocasiones debido, a nuestro parecer, al hecho de que los invitados están nerviosos y poco acostumbrados a hablar en público, razón por la que sus declaraciones resultan confusas. Patricia soluciona este problema pidiendo aclaraciones, precisiones, explicitaciones, desarrollos, etc.

Con respecto a la máxima de modo, el oyente puede considerar que la contribución es clara o, por el contrario, no entender alguna expresión, o encontrarla ambigua y/o desordenada. En relación a estas opciones, el oyente cancela la máxima requiriendo mayor precisión o claridad por parte del hablante:

> Pr: pero ¿qué opinión tenías tú de los hombres después de haberte pasado algo así?
> E: **pueees /// que / todos eran iguales // de que todos iban a lo mismo // y que no // que no quería confiar en ninguno nadie nadie quería confiar en nadie /// y no quería saber nada de nadie**
> Pr: o sea /// dijiste *se acabó*
> E: sí§
> Pr: § *yo no quiero volver a tener una relación*
> E: no
> (E 2, l. 24-30)

> E: **pueee(s) / ts // él me decía // dddéjame entrar a casa a tomar un cortao y yo no // no quiero que entres ///¿no? / no quiero que entres porque claro era muy reciente yo por tt- también /// por mis hijos ¿no?** =
> Pr: [(( ))]
> E: **[=porque respeto] a mis hijos ¿no? que n- que si (se) fuera su padre no volviera a entrar ((a)) otro ¿no? /// perooo // y no /// por eso / porque ts era muy reciente y yooo / no quería no quería que nadie entrara en casa aún↑**
> Pr: o sea no te acababas de fiaaar §=
> E: §no
> Pr: =no veías futuro
> (E 2, l. 50-59)

Tanto en el primer ejemplo como en el segundo, los propósitos de E no son claros del todo. Patricia procura «traducirlos» o resumirlos

para el público, recurriendo a reformulaciones introducidas por el marcador *o sea.*[141]

Patricia está atenta a que las contribuciones de sus invitados sean claras para la audiencia:

Pr: lleváis un tiempo ya viviendo juntos
PI: sí
Pr: ¿qué tipo de vida hacéis?
PI: pues **bueno ééél está con su madre eeen una residencia ↑ // cada día ↑ // yyy /// no tiene fiesta °(ni un día)°**
Pr: o sea tu pareja tiene a su madre en una residencia §
PI: § sí
(E 6, l. 29-35)

Aquí, los propósitos de PI pueden confundir a los espectadores: tal como se ha expresado, PI deja entender que su compañero está viviendo en una residencia, con su madre. Patricia aclara: la madre del compañero de PI está en una residencia y él va a visitarla muy a menudo.

A modo de conclusión, lo que se destaca en todas estas muestras es que los participantes de *DP* actúan, de manera consciente o inconsciente, con ciertos propósitos. Las intenciones de la presentadora se pueden sintetizar como sigue: lleva los intercambios en cierta dirección con el objetivo de proporcionar información que sea tanto clara y completa como interesante para el público, a costa de llevar a sus invitados a exponer datos muy personales. Los informantes, en cambio, aprovechan las máximas para dejar claros algunos datos que los pueden beneficiar (encontrar a una persona, justificar su conducta, aclarar una situación, etc.) o, por el contrario, no detallar ciertos hechos demasiado íntimos o aquella información que pueda desembocar en situaciones más problemáticas.

6.4.5. Figuras retóricas

Hemos mencionado anteriormente que para Grice las figuras retóricas como las lítotes, hipérboles y metáforas nacen a partir de la desviación de la máxima de calidad y se pueden interpretar a través del

[141] Para las reformulaciones, véase el capítulo 9.

proceso de implicatura.[142] Veamos los datos que hemos recogido en nuestro corpus.

6.4.5.1. Lítotes

La lítotes es un procedimiento mediante el que, en vez de afirmar una situación, se afirma su contrario, pero en forma negada. La negación funciona, en estos casos, como un elemento que suaviza el efecto del enunciado. Con esta figura retórica se puede conseguir un grado máximo del significado mediante la aparente negación de lo contrario. Asimismo permite al locutor no responsabilizarse de los efectos negativos que podría producir el enunciado. No obstante, en el ejemplo que proponemos, observamos que no se puede afirmar que la máxima que se transgrede es la de cualidad; a lo sumo se trataría de una violación de la máxima de modo (*evite la oscuridad en la expresión*):

Pr: oye / la vida de tu marido // de su familia **no ha sido** /// **fácil**
M: **no** // **muy difícil**
(E 3, l. 15-16)

Recordemos que la lítotes es también un procedimiento de atenuación.[143]

6.4.5.2. Hipérbole

Por el contrario, en el caso de las hipérboles, se trata de intensificar o exagerar lo dicho, lo que se hace a menudo en las declaraciones de sentimientos, agradecimientos, etc.:

Pr: [pero Antonio] si está en manos de profesionales tu madre no está sola
A: **yooo** // **de mi madre sé más que nadie** // o sea
Pr: eso nooo §
A: § eso queda clarísimo §
Pr: § no tengo duda
(E 6, l. 272-276)

---

[142] Desde la óptica de Sperber y Wilson (1994), el uso de un lenguaje literal o figurado está motivado por la consecución de la relevancia. El oyente debe entender que la forma lingüística del mensaje es la más adecuada para inferir la intención del hablante.

[143] Véase §5.6.1.

Pr: [a partir] de ese momento lo- los hermanos se quedaron diseminados // y // él no ha sabido nada de su hermana /// María Concepción // ¿qué va a significar para él encontrarse con ella hoy?
M: pues **la mayor alegría de su vida**
Pr: bueno pues enseguida estaremos testigos de esa alegría pero antes hay que hacer una pausa para publicidad / volvemos enseguida
(E 3, l. 51-55)

6.5. OBSERVACIONES FINALES

El análisis de los intercambios de *DP* a partir de la propuesta de Grice nos ha permitido demostrar el carácter cooperativo de estos: los participantes se esfuerzan en colaborar con la finalidad de construir, conjuntamente, un discurso coherente, claro y suficientemente informativo. No obstante, hemos podido ver también que las máximas establecidas por Grice no siempre se respetan sin que por ello la comunicación falle necesariamente. Es más, las infracciones contribuyen a la creación de un espectáculo y hacen que los intercambios sean atractivos para el público.

Es de precisar que dichas violaciones del Principio de Cooperación no reflejan la misma realidad según sean realizadas por Patricia Gaztañaga o los invitados, ni tampoco son las mismas las máximas infringidas según la categoría del locutor. Así, por ejemplo, los informantes no siempre respetan la máxima de modo porque no están acostumbrados a actuar en un plató de televisión, desconocen las técnicas discursivas de este contexto comunicativo y están nerviosos por encontrarse en una situación tan particular. La presentadora, a su vez, vigila que las contribuciones de los informantes sean claras y completas y, por tanto, se suele atener a las máximas. Sin embargo, también viola alguna de ellas: da la información poco a poco con el objetivo de mantener el suspense; cuando está interesada en un tema insiste en él aunque el informante dé señales de no querer extenderse en el asunto; cuando algo no le interesa, reorienta el flujo discursivo; etc. Todas estas estrategias tienen que ver con la manipulación verbal, tema que desarrollaremos en el capítulo 8. Observemos también que la violación de las máximas por parte de los invitados parece ser inconsciente mientras que las actuaciones de la presentadora son más bien intencionadas, es decir, de índole estratégica.

También esperamos haber demostrado que el papel del oyente es determinante en la organización del discurso así como en el contenido de los mensajes: el público televidente, aunque pasivo en apariencia, influye de manera fundamental en el desarrollo de los diálogos.

7. Sperber y Wilson: la Teoría de la Relevancia (1986)

Como ya se ha evocado, a pesar de que el Principio de Cooperación de Grice encuentre objeciones, ha proporcionado las bases para estudios posteriores, entre los cuales se encuentra la Teoría de la Relevancia[144] de Sperber y Wilson (a partir de ahora S&W). Estos autores han contribuido de manera importante al estudio de los procesos cognitivos para determinar lo implicado a partir de lo dicho. En efecto, es esencial la constatación que hace Grice de que la comunicación es posible en la medida en que exista alguna forma de reconocer las intenciones del emisor. Sugerir que este factor es el más importante para el proceso comunicativo fue quizás uno de los aportes más originales de este filósofo. Al emitir el hablante un enunciado, lo hace con determinada intención y procura que esta intención sea reconocida por el oyente. De este modo, el proceso de comunicación es viable siempre y cuando se logre el reconocimiento de dichas intenciones.

S&W señalan que uno de los méritos fundamentales de Grice es haber diferenciado dos modalidades comunicativas básicas en las lenguas naturales: la comunicación codificada y la comunicación inferencial. Lo codificado es solo una parte de lo comunicado pero en muchos casos los hablantes interpretan los mensajes mediante el proceso inferencial (implicaturas conversacionales). Pero para que se produzca este proceso inferencial es necesario un contexto determinado. De ahí que S&W (2002a: 249) digan que «according to the inferential model, a communicator provides evidence of her intention to convey a certain meaning, which is inferred by the audience on the basis of the evidence provided».

---

[144] También se le denomina *Teoría de la Pertinencia*, traducción del inglés *Theory of Relevance*.

Las cuatro máximas propuestas por Grice se ven reducidas a una, la que da el nombre a la teoría en cuestión, la *relevancia*, porque el acto comunicativo se produce al entenderse que el hablante está dando información relevante y que por esto se le presta la debida atención. Por otra parte, los autores reducen los diferentes tipos de significado del modelo griceano (las implicaturas convencionales y conversacionales, las generalizadas y las particularizadas, etc.) a dos categorías: *explicatura* e *implicatura.*

La Teoría de la Relevancia (TR) está basada en una definición de la noción de *relevancia* así como en dos principios generales: el *principio cognitivo de relevancia* y el *principio comunicativo*, nociones que explicaremos más adelante.

S&W postulan que los hablantes poseen un mecanismo cognitivo inherente que les permite elegir la interpretación correcta entre las diferentes interpretaciones posibles que un enunciado puede producir en un contexto comunicativo dado. Contrariamente a Grice, quien sugiere que los hablantes pueden ser cooperativos o no según su voluntad, los autores de la TR defienden que dicho mecanismo cognitivo, orientado siempre hacia la maximización de la relevancia y hacia la economía del procesamiento mental, es inconsciente e ineludible.

A continuación presentamos las nociones fundamentales de la Teoría de la Relevancia. Como en los capítulos precedentes, detallamos los puntos esenciales de la teoría, por un lado, para demostrar su funcionalidad así como su aplicación práctica a unos datos reales (dado que los autores ilustran sus propósitos con ejemplos inventados) y, por otro, para introducir y explicar el funcionamiento de una estrategia muy importante en el *DP*: la manipulación verbal. En nuestra opinión, la TR proporciona un marco teórico indicado para la descripción y la explicación de este fenómeno.

7.1. CODIFICACIÓN / DESCODIFICACIÓN

Tradicionalmente, las teorías de la comunicación se basaban en un solo modelo, el de *codificación / descodificación*, según el cual los mensajes se producen, se reciben y se descodifican. A su vez, hemos visto que filósofos como Grice parten de un modelo bastante diferente, en el que la comunicación se consigue más bien por medio de la

inferencia. Asimismo, S&W (1994) sostienen que la comprensión implica algo más que la simple descodificación de un signo lingüístico y proponen incorporar ambas aproximaciones al estudio del lenguaje. Así pues, la base de esta teoría reside en que no existe una correspondencia constante entre las representaciones semánticas de las oraciones y las interpretaciones concretas de los enunciados y que estas se logran mediante el proceso de inferencia. Dicho de otro modo, en la TR se ponen en relación dos concepciones complementarias de la comunicación, la lingüística y la pragmática: «el proceso de comunicación codificada no es autónomo: está subordinado al proceso inferencial. El proceso inferencial sí es autónomo: su funcionamiento es esencialmente el mismo independientemente de que esté combinado o no con la comunicación codificada» (S&W 1994: 219).

7.2. COMUNICACIÓN OSTENSIVO-INFERENCIAL

S&W (1986: 83) ofrecen la siguiente definición de la comunicación ostensivo-inferencial: «el emisor produce un estímulo que hace mutuamente manifiesto, para sí mismo y para el oyente, que mediante dicho estímulo, el emisor tiene intención de hacer manifiesto o más manifiesto para el oyente un conjunto de supuestos {I}».

Así, la comunicación se consigue cuando el emisor proporciona indicios de sus intenciones (ostensión) y el oyente infiere esas intenciones a partir de dichos indicios (inferencia). Este proceso ostensivo-inferencial se da porque los hablantes comparten el mismo principio cognitivo, es decir, el principio de relevancia que guía la obtención de las inferencias. La aplicación de este principio concierne tanto al locutor que produce un enunciado como al destinatario que lo interpreta. En una situación comunicativa dada, la relevancia se establece en dos ámbitos distintos pero complementarios: desde la óptica del hablante, ya que su enunciado conlleva *efectos cognitivos,* y desde la perspectiva del receptor, que va a interpretar el enunciado a través de *esfuerzos cognitivos* más o menos costosos.

Ahora bien, la comunicación ostensivo-inferencial parte de la noción de *intención*, esto es, comunicarse no implica necesariamente transmitir información, sino *comunicar la intención de comunicar.* Esta idea está basada en dos hipótesis:

a. *intención informativa*: la intención de informar a un interlocutor de algo (es decir, la decisión de transmitir un mensaje)
b. *intención comunicativa*: la intención de informar a un interlocutor acerca de una intención informativa propia, es decir, la decisión de establecer contacto con otros seres humanos (S&W 1994: 77, 80).

La comprensión del mensaje se produce cuando se cumple la intención comunicativa, es decir, cuando su destinatario reconoce la intención informativa. Dicho de otro modo, para realizar la intención informativa, el hablante tiene que manifestar la intención comunicativa. Hasta que el oyente no reconozca el hecho de que el hablante tiene dicha intención, la comunicación no se puede considerar lograda. Lo expuesto demuestra el carácter jerárquico de la intención. Así, en la comunicación verbal, el hablante tiene que utilizar aquellos mecanismos de expresión de su intención comunicativa que permiten al oyente reconocerla.

En general, la comunicación ostensivo-inferencial supone un estímulo ostensivo (un enunciado, por ejemplo) producido para atraer la atención del receptor y concentrarla en el significado del emisor. La Teoría de la Relevancia sostiene que el uso de un estímulo ostensivo genera unas expectativas de relevancia en el receptor. Así pues, dada la tendencia universal a maximizar la relevancia, un interlocutor solo prestará atención a un estímulo que le resulte lo suficientemente relevante para que su procesamiento merezca la pena. Esta es la base del *Principio Comunicativo de Relevancia* (S&W 2004: 246): todo estímulo ostensivo conlleva una presunción de su relevancia óptima propia.

La noción de *presunción de relevancia óptima* contiene dos vertientes (S&W 2004: 246):

a. el estímulo ostensivo es tan relevante que merece el esfuerzo de procesamiento a cargo del receptor
b. el estímulo ostensivo es el más relevante [posible] teniendo en cuenta las capacidades y preferencias del emisor.

En relación con la segunda faceta, S&W (2004: 247) especifican que:

> Los participantes en un acto comunicativo no son, por supuesto, omniscientes, y no se espera de ellos que vayan en contra de sus propios intereses y preferencias. Es posible que haya porciones de información relevante que sean incapaces de proporcionar o que no deseen comunicar;

> igualmente, es posible encontrar estímulos ostensivos que podrían transmitir sus intenciones de manera más económica, pero que ellos no deseen producir o sean incapaces de pensar en un momento determinado. Todas estas variables están previstas por la condición (b) de la definición de relevancia óptima, que afirma que el estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor DESEA Y PUEDE producir.[145]

Ya no se trata de usar el estímulo más relevante que uno pueda encontrar, sino el más relevante de acuerdo con la capacidad y las preferencias del emisor, lo que incluye también la posibilidad de no querer ser más explícito.[146] Esto nos lleva a señalar que la relevancia es también una cuestión de grado. Lo que hace que un *input* (una percepción visual, un sonido, un enunciado, un recuerdo) merezca la atención, entre toda la multitud de estímulos que compiten por ser relevantes, no es solo que sea relevante, sino que sea más relevante que cualquier otro que se presente alternativamente en una misma ocasión. Hablando en términos de la TR, cuanto mayores sean los efectos cognitivos a los que se llegue procesando un *input* concreto, tanto mayor será la relevancia del mismo.

7.3. LA INFERENCIA

S&W denominan *comunicación por inferencia* a la que transmite no solo la información deseada, sino también la evidencia de la intención de comunicar dicha información.

Por *inferencia* se entiende una operación mental gracias a la cual los hablantes evalúan las intenciones de los demás y en las que basan sus respuestas, esto es, un proceso por el cual el interlocutor deriva el significado. La inferencia vendría, de este modo, a llenar el vacío que existe entre la representación semántica del enunciado y lo que

---

[145] Las mayúsculas son del original.

[146] Esta situación se encuentra en muchas ocasiones en nuestro corpus: los invitados se niegan a veces a detallar demasiado su vida o una situación determinada por distintos motivos personales. En estos momentos, si los detalles personales en cuestión son de gran interés para el público o para el desarrollo de la entrevista, la entrevistadora puede poner en marcha algunos mecanismos de manipulación verbal con la finalidad de conseguir que el informante dé estos detalles sin realmente darse cuenta de haber sido manipulado.

de hecho comunica el enunciado. De modo resumido, se trata de un mecanismo por el que se produce la interpretación: el oyente construye un supuesto sobre la base de las pruebas que ofrece la conducta ostensiva del emisor, y se supone que la información transmitida por el hablante es relevante, esto es, una vez procesada, tendrá un efecto contextual (o cognitivo) sustancial con un bajo coste de procesamiento.

Mediante el proceso de inferencia, un supuesto se acepta como verdadero o probablemente verdadero basándose en la verdad o la probable verdad de otros supuestos. Cabe aquí introducir la noción de contexto tal como la conciben los autores de la TR (S&W 1994: 28):

> El conjunto de premisas que se emplean para interpretar un enunciado [...] constituye lo que generalmente se conoce como contexto. Un contexto es una construcción psicológica, un subconjunto de los supuestos que el oyente tiene sobre el mundo. Son estos supuestos, desde luego, más que el verdadero estado del mundo, los que afectan la interpretación de un enunciado.

Con razón afirma Portolés (1994: 99) que «la concepción inferencial de la comunicación solo se puede explicar si se tiene en cuenta el contexto». Así pues, el contexto está formado por unas suposiciones que se hallan en la memoria o se crean en la comunicación y permiten la comprensión de los enunciados.[147]

La inferencia permite diferenciar las posibles interpretaciones de un enunciado verbal o de una conducta no verbal del interlocutor en más o menos probables o en más o menos interesantes. La búsqueda de la pertinencia (o relevancia) permite al individuo hacer una selección acertada en el inmenso conjunto de conocimientos e informaciones que posee. El proceso de inferencia cesa cuando los efectos son suficientes en relación con los esfuerzos realizados: se considera que se ha llegado a una interpretación apropiada cuando el producto es satisfactorio y cuando el acto de comunicación ostensivo-inferencial es considerado pertinente.

A diferencia de Austin, Searle y Grice,[148] S&W ponen énfasis en la actividad inferencial del destinatario para dar sentido a la comuni-

---

[147] Véase §7.7.
[148] Véase §6.3.

cación cuando este infiere la intención informativa y la intención comunicativa de su interlocutor, es decir, cuando genera diferentes hipótesis sobre el propósito conversacional que posee un enunciado dado.

7.4. ENTORNO COGNITIVO

Es sabido que los participantes de una comunicación comparten determinada información. S&W (1994: 54-63) defienden la existencia de un *entorno cognitivo* de un individuo que es el conjunto de hechos manifiestos para él; es manifiesto aquel hecho que una persona puede representar en su mente y aceptar esta representación como verdadera o como probablemente verdadera. *Ser manifiesto* equivale, pues, a *ser perceptible* o *inferible*. En palabras de S&W (1994: 55): «El entorno cognitivo total de un individuo es un compendio de su entorno físico y de su capacidad cognitiva».

Por el hecho de que el entorno cognitivo es individual, el concepto de relevancia es diferente para cada persona. Sin embargo, en el caso de interacciones, los participantes gozan de un *entorno cognitivo mutuo*: los entornos cognitivos de dos individuos se entrecruzan, y esta intersección constituye un entorno cognitivo que estos comparten en una situación determinada. Una de las razones por las que los seres humanos se comunican consiste en un deseo de modificar y ampliar el entorno cognitivo mutuo.

7.5. LA RELEVANCIA

Ahora bien, «la búsqueda de la relevancia es una característica fundamental del conocimiento humano de la que los hablantes tienden a aprovecharse» (S&W 2004: 239). Hemos dicho que los procesos inferenciales funcionan a partir de representaciones mentales previas del individuo y de las que se crean en la conversación. Cada nueva suposición inferida se combina con las preexistentes para modificar y mejorar la representación general del mundo que posee todo ser humano, proceso que S&W (1994: 138) denominan *contextualización*.

7.5.1. Efectos contextuales

El receptor trata las suposiciones nuevas que se contrastan con la información ya almacenada y en este proceso se crean *efectos contextuales* (o *cognitivos*). Es decir, no solo conviene identificar las suposiciones, sino también evaluar las consecuencias que tiene el hecho de añadirlas a la información ya adquirida.

En términos de la TR, cualquier *input* es relevante para un sujeto cuando entra en contacto con una información de la que este dispone y produce un efecto cognitivo *positivo*.[149] En general, estos estímulos se relacionan con el contexto previo de tres formas (S&W 1994: 138):

a. reforzando una suposición previa, esto es, cuando una información nueva proporciona nuevas pruebas a favor de viejos supuestos;
b. contradiciendo e invalidando una suposición preexistente, es decir, una información nueva da pruebas en contra de los supuestos existentes; o
c. combinándose con una suposición antigua para generar ulteriores efectos contextuales.[150]

Al efecto cognitivo más importante los autores lo denominan *implicatura contextual*[151] (S&W 2004: 240). Según ellos, el mayor núme-

---

[149] S&W (2002b: 602): «A positive cognitive effect is a genuine improvement in knowledge. When false information is mistakenly accepted as true, this is a cognitive effect, but not a positive one: is does not contribute to relevance (though it may seem to the individual to do so)».
Yus Ramos (2003: 216) comenta así el carácter positivo de los efectos cognitivos: «La nueva noción de efecto cognitivo *positivo* responde al intento de Sperber y Wilson de incorporar a su teoría la discusión sobre la verdad o falsedad de las suposiciones. Los autores sugieren que es necesario incorporar la verdad a su noción de relevancia, pero es un hecho que las suposiciones falsas tienden a reducir la eficacia de las operaciones cognitivas. Es por ello que Sperber y Wilson asumen que su relevancia actúa sobre los efectos cognitivos positivos y no simplemente sobre efectos contextuales».

[150] En este último caso se genera una serie de implicaciones contextuales que no se pueden derivar ni de la información nueva por sí misma ni únicamente del contexto, sino de la combinación de ambos elementos.

[151] Es decir, una conclusión que se deduce de la información nueva (=*input*) y del contexto, nunca de uno de los dos elementos por separado. Los tipos de beneficios cognitivos positivos pueden ser el aumento del cono-

ro de efectos contextuales redunda en una mayor relevancia. Dicho de manera concisa, un efecto contextual se produce cuando un contexto es modificado de algún modo por la nueva información. Esta modificación (del contexto) desemboca en el fortalecimiento o el abandono de suposiciones previas.

Por otro lado, existen también casos en los que una suposición no produce un efecto contextual y, por ende, es irrelevante en un contexto determinado:

a. la suposición aporta nueva información, pero esta información no está relacionada con ninguna información ya presente en el contexto;
b. la suposición ya está presente en el contexto y su fuerza no es alterada por la presentación de la nueva información; o
c. la suposición no tiene que ver con el contexto o es demasiado débil para alterarlo.

Así pues, tener efectos contextuales es una condición necesaria para la existencia de la relevancia (S&W 2004: 240): «De acuerdo con la teoría de la relevancia, un *input* resulta relevante para un sujeto cuando, y solo cuando, su procesamiento produce esos efectos cognitivos positivos».

7.5.2. Esfuerzos y beneficios

El procesamiento de la información requiere cierto esfuerzo mental[152] y surte un efecto cognitivo particular. Hemos visto que el efecto conseguido es la modificación del entorno cognitivo de un individuo mediante la adición de nuevas creencias, anulación de antiguas o modificación de la fuerza de las creencias ya sostenidas, todo esto con la finalidad de mejorar el conocimiento del mundo de una persona. Se evalúa, pues, la relevancia sopesando los costos que genera (esto es, los esfuerzos de procesamiento) y los beneficios (es decir, los efectos contextuales positivos) que produce. Lo que hace que un *input* merezca la atención no es solo el número y la cualidad de los efectos cognitivos que provoque: según las circunstancias, el mismo estímulo puede ser de mayor o menor importancia, los mismos supuestos contextuales de mayor o menor accesibilidad, y los mismos

---

cimiento (el más importante, según los autores) o de la memoria o de la imaginación, por ejemplo (S&W 2002b: 601).

[152] Por *esfuerzo* se entiende en la TR un esfuerzo de atención, memoria y razonamiento.

efectos cognitivos más fáciles o más difíciles de obtener. Es, pues, lógico que cuanto mayor sea el esfuerzo requerido para una percepción, recuerdo o inferencia, menor será la recompensa que se alcance por su procesamiento y, por tanto, merecerá un menor grado de atención.

Por ende, la relevancia de un *input* consiste en lo siguiente:

a. Si no intervienen otros factores, cuanto mayores sean los efectos cognitivos positivos conseguidos al procesar un *input*, tanto mayor será la relevancia del *input* para el sujeto en una ocasión determinada.
b. Si no intervienen otros factores, cuanto mayor sea el esfuerzo de procesamiento realizado, tanto menor será la relevancia del *input* para ese sujeto en esa ocasión concreta.

Esta tendencia universal viene recogida en el *Principio Cognitivo de Relevancia* (S&W 2004: 243): el conocimiento humano tiende a la maximización de la relevancia.

Por lo tanto, el procesamiento efectivo es aquel que no obliga a un esfuerzo excesivo. A la vez, la eficacia cognitiva del ser humano le lleva a intentar mejorar su conocimiento del mundo tanto como pueda, según los recursos disponibles. Cuando la información nueva se combina con la que ya posee el hablante, se produce la creación de un número indeterminado de efectos que redundan en la producción de información nueva. Este proceso generativo es, según S&W, *relevante*: cuanto mayor es el número de efectos creados, tanto mayor es la relevancia.

En conclusión, la definición de la relevancia ha de formularse con dos condiciones (S&W 1994: 125):

a. una suposición es relevante en un contexto siempre que el número de efectos contextuales sea alto;
b. una suposición es relevante en un contexto siempre que el esfuerzo necesario para procesarla en este contexto sea pequeño.

7.6. COMUNICACIÓN VERBAL SEGÚN LA TR

Sabido es que el modelo desarrollado por S&W no se aplica únicamente a la interacción verbal sino que pretende explicar cualquier acto comunicativo.

Con respecto a la comunicación humana verbal, de modo resumido, la comprensión inferencial ocurre de esta manera: el interlocutor, siguiendo el camino del esfuerzo mínimo, después de haber recibido un significado lingüísticamente codificado, lo enriquece a nivel explícito y lo completa a nivel implícito hasta que la interpretación resultante se adapte a sus expectativas de relevancia.[153]

Ahora bien, son cuatro los ejes en los que se apoya la TR (Wilson 1994: 44):

1. cada enunciado posee varias interpretaciones;
2. el oyente no recibe todas estas interpretaciones posibles de la misma forma, sino que algunas requieren más esfuerzo de procesamiento que otras;
3. los oyentes están dotados de un único criterio general para evaluar las interpretaciones; y
4. este criterio es lo suficientemente poderoso como para excluir todas las interpretaciones excepto una, que es la que finalmente se acepta.

No obstante, el emisor puede fallar al intentar ser óptimamente relevante: un enunciado que resulta relevante para su emisor, no siempre produce este efecto en el receptor. Sin embargo, la suposición de relevancia parte de la idea de que, aunque falle la relevancia, al menos existía la intención de que la hubiera (Wilson 1994: 199).

7.6.1. Explicatura / implicatura

La TR cuenta con la noción de *explicatura*, que complementa a la de *implicatura* introducida por Grice,[154] con la finalidad de demostrar que las inferencias pragmáticas contribuyen no solo a lo que está

---

[153] La tarea global de interpretación puede ser subdividida en un cierto número de subtareas (S&W 2004: 252):

a. Elaborar una hipótesis apropiada sobre el contenido explícito (explicaturas) mediante la descodificación, desambiguación, asignación de referente y otros procesos pragmáticos de enriquecimiento.

b. Elaborar una hipótesis apropiada sobre los supuestos contextuales que se desean transmitir (premisas implicadas).

c. Elaborar una hipótesis apropiada sobre las implicaciones contextuales que se pretenden transmitir (conclusiones implicadas).

Aclaran los autores que estas subtareas no se efectúan de modo secuencial sino que, por el contrario, las hipótesis sobre las explicaturas, premisas y conclusiones implicadas se elaboran en paralelo.

[154] Véase §6.2.

implicado sino también a lo que se comunica explícitamente. Así, en las explicaturas se trata del contenido explícito, esto es, lo que dice el enunciado. Las *implicaturas*, en cambio, se obtienen por inferencia y remiten al contenido que se deduce y construye a partir de los supuestos anteriores, es decir, lo que comunica el enunciado.

7.6.1.1. Explicaturas

Las explicaturas se recuperan combinando descodificación e inferencia (S&W 2004: 251): «Por *contenido comunicado explícitamente* (o explicatura), entendemos una proposición recuperada mediante una combinación de descodificación e inferencia, que proporciona una premisa para la derivación de implicaciones contextuales y otros efectos cognitivos». La explicatura está relacionada con el contexto y, según los autores, cuanto menor es la necesidad de información contextual, tanto más explícita será la explicatura.

7.6.1.2. Implicaturas (premisas implícitas y conclusiones)

Se trata en este nivel de segundos procesos pragmáticos de enriquecimiento del enunciado (lo que está implicado).

La implicatura es un supuesto que el emisor trata de manifestar a su interlocutor sin expresarlo abiertamente y puede provenir del contexto directamente, recuperarse de los conocimientos almacenados, o bien deducirse, por inferencia, a partir de las explicaturas y del contexto.

A modo de ejemplo, véase un pasaje de *DP*:

> Pr: Antonia ¿tienes mucho que agradecerle a tu madre?
> A: muchísimo
> Pr: Segundo // ¿tú también lo piensas / que tenéis mucho que agradecerle?
> S: eh te lo voy a decir así así así de sencillo /// eh aquí / yo he venido aquí a España llevo cinco años / y el único / primero Dios /// y segundo ella / el único amigo que verdaderamente he tenido ha sido ella
> (E 18, l. 51-55)

A primera vista, la respuesta de S no tiene nada que ver con la pregunta planteada por Patricia; sin embargo, todos inferimos de la intervención de S que, efectivamente, tiene mucho que agradecerle a la madre de Antonia.

7.7. CONTEXTO

El principio de relevancia explica cómo se selecciona el contexto apropiado para la interpretación de un enunciado. S&W no conciben el contexto como algo fijo y predeterminado sino como un proceso que se va construyendo durante el intercambio.

Los autores proponen que al iniciarse el proceso interpretativo existe un contexto inicial mínimo formado por los supuestos recogidos en la memoria del mecanismo deductivo (es decir, la interpretación del enunciado precedente). Estos supuestos constituyen el contexto dado de forma inmediata en el que podrá procesarse el siguiente enunciado. No obstante, este contexto inicial puede ser extendido en varias direcciones a lo largo del proceso interpretativo. Así, el oyente puede añadirle otras informaciones que provienen del discurso anterior o de los supuestos almacenados en la memoria enciclopédica o también del entorno inmediatamente observable, es decir, de la percepción sensorial (S&W 1991: 593).

Evidentemente, la expansión del contexto supone un gran coste de procesamiento que hay que compensar (con los beneficios). Así, el destinatario no puede acceder de un modo casual a todas estas vías de extensión, ya que esto supondría un debilitamiento de la relevancia global del enunciado que se está procesando.[155]

Para S&W (1994: 179-180) existe un conjunto cerrado de contextos dispuestos por orden de accesibilidad:

> El contexto inicial o contexto mínimo está dado de forma inmediata; a los contextos que incluyen solo el contexto inicial como subparte puede accederse en un solo paso y, por consiguiente, son los contextos más accesibles. A los contextos que incluyen como subparte el contexto inicial y las ampliaciones de primer grado puede accederse en dos pasos y, por lo tanto, son los siguientes contextos más accesibles, etc.

La posibilidad de extender el contexto inicial implica, pues, que cada contexto, excepto el primero, incluya otros; es decir, el conjunto de contextos accesibles está ordenado por una relación de inclusión.

---

[155] Cada ampliación produce nuevas posibilidades de crear implicaciones contextuales y, a la vez, puede aumentar innecesariamente (o no) el esfuerzo de procesamiento de la información con, en consecuencia, una posible pérdida de relevancia.

Esta, a su vez, supone una correspondencia con un orden de accesibilidad: cuanto más se haya de extender el contexto inicial, menos accesibles serán los supuestos que forman parte del contexto ampliado. Por ende, cuantos más pasos hayan de darse para acceder a los supuestos que constituyen el contexto, mayor será el esfuerzo de procesamiento.

La selección del contexto adecuado en un intercambio comunicativo viene determinada por la búsqueda de pertinencia. Por lo tanto, el receptor debe intentar seleccionar, de entre todas las posibilidades de que dispone, la información que sea más pertinente dado el contexto inicial (S&W 1994: 182):

> Nosotros damos por sentado que un individuo tiende automáticamente hacia la máxima relevancia, y que son las estimaciones de esta máxima relevancia las que afectan a su conducta cognitiva. Conseguir una relevancia máxima implica seleccionar al mejor contexto posible para procesar un supuesto, es decir, el contexto que permita conseguir el mejor equilibrio posible entre esfuerzo y efecto. En los casos en que se consigue dicho equilibrio, diremos que el supuesto ha sido procesado de forma óptima.

Este equilibrio entre los efectos contextuales y el esfuerzo de procesamiento ha llevado a los autores a una redefinición de la noción de contexto: este no es único, ni le es dado de antemano al destinatario.

S&W dan así una visión dinámica e interactiva del contexto, donde tanto la información proporcionada por enunciados anteriores del mismo intercambio como la extracción de información enciclopédica a lo largo de la conversación forman el contexto que actúa como base para el procesamiento de la nueva información. Así, el destinatario va seleccionando, a medida que avanza, la interpretación más adecuada del contexto. Apoyándose en la pertinencia, el destinatario tiene a su disposición una serie de contextos que están psicológicamente jerarquizados por orden de accesibilidad. La accesibilidad de un determinado contexto está directamente relacionada con el grado de accesibilidad de los supuestos que lo constituyen: un supuesto es relevante para un individuo en un momento dado solo si es relevante en uno o más de los contextos accesibles para este individuo en ese momento. Por lo tanto, el primer contexto lo activa el enunciado que los destinatarios van extendiendo en el proceso de interpretación.

7.8. CRÍTICAS AL MODELO RELEVANTISTA

A pesar de sus importantes aportaciones y su gran influencia en el ámbito de la pragmática, el modelo propuesto por S&W no está exento de críticas. Una de ellas consiste en que la postura de sus autores es reduccionista, es decir, la actividad interpretativa del ser humano está orientada a un único fin: modificar y mejorar su conocimiento del mundo. S&W no cuentan con el hecho de que en muchas ocasiones la comunicación verbal tiene como objeto crear, reforzar o destruir las relaciones interpersonales. Así, Escandell Vidal (2002: 130) afirma:

> Esta postura es reduccionista porque [...] parte del supuesto de que nuestro único objetivo es mejorar constantemente nuestra representación del mundo, almacenando cada vez más y mejor información sobre aquello que nos rodea. Sin embargo, parece claro que ni lo único que nos interesa a los humanos es acumular información, ni el propósito de toda la información que almacenamos es mejorar nuestra representación del mundo: en gran número de ocasiones nuestros fines son más prácticos y más inmediatos. [...] este enfoque tiende a borrar o desdibujar la dimensión social de la comunicación.

La segunda crítica a la TR es que se presenta como un modelo orientado casi exclusivamente hacia la interpretación: la TR explica cómo se interpretan los enunciados, cuáles son los pasos que efectúa el destinatario para llegar a las inferencias, descubrir la intención del hablante y conseguir una interpretación correcta. No obstante, apenas se hace referencia a cómo se producen los enunciados: qué mecanismos se ponen en marcha para verbalizar las intenciones del hablante, teniendo en cuenta el contexto comunicativo y la personalidad del emisor (Escandell Vidal 2002: 132).

En cuanto a nuestra propia apreciación en relación con la interacción en el *DP*, pensamos que la TR efectivamente no siempre resulta fácil de aplicar a unos datos reales porque no propone herramientas concretas para ello; y quizás precisamente porque no se fija en los procesos de producción sino en los de interpretación. No obstante, tenemos que subrayar su enorme utilidad en cuanto base teórica imprescindible para la explicitación del mecanismo de la manipulación

verbal,[156] fenómeno cuya descripción y explicación debe tener en cuenta tanto los procesos productivos –disimular la intención manipuladora– como los interpretativos. Asimismo, veremos en el apartado siguiente (§7.9.) que la TR constituye un instrumento sustancial para explicar la relevancia o importancia de determinadas partes de los intercambios aquí analizados (por ej., la presentación del invitado y de su historia), para la construcción de un entorno común o también para interpretar la aparición de silencios y de repeticiones y reformulaciones.

7.9. ANÁLISIS DEL CORPUS

En toda interacción verbal, y particularmente en las tertulias televisivas, las informaciones relevantes son aquellas que despiertan el interés del destinatario y que le aportan nuevos conocimientos. En el caso concreto de *DP*, lo íntimo, lo insólito y lo problemático es lo que «engancha» a la audiencia; por lo tanto, será pertinente toda información que se atenga a estos temas. De ahí que la relevancia tenga que ver también con el objetivo de la comunicación: puesto que se trata de crear un espectáculo a través de la palabra, serán relevantes aquellas realizaciones lingüísticas que produzcan sensación.

Por otra parte, hemos visto en el capítulo relativo a la expresividad que las emociones forman parte integrante de estos formatos (§4.1.2); así, cualquier estímulo que consiga despertarlas (tanto en el público como en los informantes) será también relevante. Las emociones suficientemente intensas provocan interés y lo que se busca es precisamente conmover al espectador. La tarea de la presentadora es resaltar lo insólito de una situación, esto es, presentar una historia como extraordinaria.

El público aficionado al programa es voluntario y exigente, por lo que las personas presentes en el plató deben estar a la altura de sus expectativas. El telespectador no quiere hacer grandes esfuerzos para seguir el hilo conductor de los relatos; su deseo es el entretenimiento. Por lo tanto, los participantes deben darle informaciones necesarias y completas que no exijan demasiado trabajo y cuyo procesamiento le sea benéfico. Patricia se encarga de satisfacerlo: ella va a tratar de

[156] Véase el capítulo 8.

conferir relevancia comunicativa máxima a las aportaciones de sus invitados.

7.9.1. La creación del contexto mutuo en *Diario de Patricia*

Hemos visto que algunos adeptos de la TR tienen una concepción cognitiva del contexto basada en dos supuestos: el contexto desempeña una función decisiva en la interpretación de todos los enunciados y no está predeterminado sino que se construye a lo largo del proceso interpretativo. S&W tienen una visión amplia del contexto, ya que lo conciben no solo como la información acerca del entorno físico inmediato o acerca de los enunciados anteriores, sino también como un conjunto de suposiciones instaladas en la memoria o accesibles por deducción y que participan en la interpretación de los enunciados. Estas premisas (o suposiciones) están constituidas por informaciones de varios tipos: las creencias, los saberes culturales, la experiencia de la vida cotidiana, el conocimiento enciclopédico del mundo, los recuerdos personales, las emociones,[157] etc. (Montolío 1998). En la TR el contexto es dinámico e interactivo, de modo que tanto la información proporcionada en enunciados anteriores como la extracción de información enciclopédica a lo largo del intercambio configuran el contexto básico que actúa como fondo para el procesamiento de la nueva información. De este modo, el contexto está en construcción permanente, no predeterminado, puesto que es la búsqueda de la relevancia lo que guía el proceso de su creación.

7.9.1.1. Presentación del tema y del invitado

Ahora bien, veamos cómo se configura el contexto en nuestro corpus. En primer lugar, la tarea de la presentadora consiste en situar en él el diálogo que se va a desarrollar durante la entrevista, esto es, crear un entorno cognitivo mutuo.[158] Los telespectadores desconocen la historia del invitado, por lo que es necesario dar información básica que explique la problemática.

- *Secuencias de apertura*

Las secuencias de apertura de las entrevistas se destinan al público y consisten, pues, en presentar en pocas palabras al informante así

[157] Es de mencionar, según Montolío (1998), que S&W omiten la consideración de las emociones en su reflexión sobre el contexto.

[158] Véase §7.4.

como su situación. Las consideramos imprescindibles ya que se trata de información nueva para la audiencia: provee indicaciones necesarias para procesar los datos que se van a proporcionar a lo largo de la entrevista. Patricia procura elaborar mensajes informativos lo suficientemente relevantes como para que los oyentes los interpreten según los deseos de la presentadora. Veamos algunos ejemplos:

> Pr: muy buenas tardes a todos bienvenidos son las siete y veinte una hora menos en Canarias // **cuando las relaciones dentro de una pareja / no van bien cuando las cosas se tuercen // muchas veces se busca la culpa / en personas o cosas que NADA tienen que ver con la propia pareja ↓ // y es que // a veces / es difícil reconocer // ser culpable de la falta de amor / o de la falta de desamor /// después de años de matrimonio nuestro primer invitado de esta tarde / está seguro /// de que / sus ovejas (2") es verdad sus ovejas** (CERRANDO LOS OJOS Y AFIRMANDO CON LA CABEZA PARA SUGERIR QUE SE TRATA DE ALGO MUY EXTRAÑO E INHABITUAL) // **son las culpables de la crisis que está atravesando** // un aplauso para José Manuel
> (E 4, l. 1-8)

> Pr: ¡ay! fíjense **un poquito es lo que necesitaba nuestro próximo invitado para darse cuenta /// que ha encontrado a la mujer de su vida // y / es que / diez días // dan para mucho** un aplauso para Jaime
> (E 17, l. 1-2)

> Pr: [...] bueno dicho esto // les / voy a presentar a nuestra primera invitada / **el recuerdo de los tiempos felices / es lo único que hace que nuestra próxima invitada // no pierda la esperanza de recuperar / el cariño de la persona más importante de su vida** / un aplauso para Mercedes
> (E 11, l. 47-50)

> Pr: bueno vamos a ver /// **engañada y estafada / por su pareja es así como se siente nuestra próxima invitada // que ha visto cómo su sueño de amor se ha convertido // pues casi diría yo en una pesadilla** / un aplauso para Vilma
> (E 8, l. 1-3)

En todos estos fragmentos se trata de dar cuenta, sucintamente, del problema que ha llevado al informante al programa. Como puede observarse en los ejemplos presentados, se proporcionan muy pocos

datos pero en cantidad suficiente para despertar el interés, lo cual se consigue gracias a la utilización de diferentes técnicas lingüísticas (o gestuales) como el empleo de un léxico expresivo, construcciones enfáticas, alusiones a los sentimientos además de destacar el carácter singular de los hechos y, sobre todo, acentuar que se trata de situaciones problemáticas o anómalas. Además, Patricia hace un comentario muy general y algo enigmático sobre el asunto, lo que despierta la curiosidad del público.

Por otra parte, se encuentran secuencias de apertura que no proveen información concreta acerca del invitado ni de su situación sino que dejan entender que va a pasar algo importante que, por ende, merece la pena de ser visto. También en estos casos la relevancia consiste en producir estímulos que se consideran pertinentes para despertar el interés del público:

> Pr: a ver / **Ángela (2") sabe que esta tarde / va a ser muy importante para ella va a tener que tomar /// una decisión que cambie su vida** / un aplauso para ella
> (E 5, l. 1-2)

> Pr: vamos a ver **el marido de nuestra próxima invitada está un poquito indeciso /// a la hora de / cumplir / su sueño** por eso su mujer ha sido la que ha decidido // tomar la iniciativa / un aplauso para María
> (E 3, l. 1-3)

En el primer fragmento, a diferencia de los anteriores, no se menciona la situación de la invitada sino que se anuncia lo que va a ocurrir: un cambio importante en la vida de esta y del que los espectadores van a ser testigos. Estamos ante un estímulo ostensivo que avisa al público que esta entrevista es lo suficientemente relevante (o interesante) para que valga la pena detenerse delante de la pantalla. Hay una valoración anticipada (*importante*) de un suceso cuyos detalles serán revelados más tarde, lo que crea expectativas.

En el segundo pasaje, se enfatiza que el invitado tiene un sueño, sobreentendiéndose que dicho sueño se va a cumplir gracias al programa y que él no está al corriente.

En ambas citas, la manera de actuar de la conductora de *DP* crea el suspense: proporciona la información poco a poco, en momentos que considera adecuados, manteniendo así la atención de los televidentes.

- *Enunciados anteriores (creación del contexto sobre la marcha)*
Por otra parte, el contexto se crea a veces también en el transcurso de la conversación, esto es, es configurado por la información proporcionada anteriormente:

> Pr: Vilma **él // ha tenido otra relación antes que la que tiene contigo / y tiene hijos de esa relación**=
> V: sí
> Pr: =**nunca se ha casado con la madre de sus hijos**
> V: ° (no) °
> Pr: **¿por qué crees que se va a casar contigo?** (2") dime
> V: (3") no lo sé
> (E 8, l. 165-170)

En sus primeros turnos Pr presenta dos hechos contradictorios para que V saque la conclusión adecuada, es decir, compara dos situaciones con diferentes grados de probabilidad: es más probable que un hombre esté casado o se case con su pareja al tener descendencia que cuando no la hay. La conclusión de todo esto es que si el hombre en cuestión no se ha casado con la madre de sus hijos, es poco probable que se case con V. Pr intenta llevar a V a sacar ella misma este conclusión, pero V evita hacerlo (probablemente porque le es penoso reconocerlo dado que todavía tiene una pequeña esperanza, razón por la cual ha acudido al programa, última posibilidad de conquistar a su novio).

En otras ocasiones, las preguntas van acompañadas por una explicitación de su pertinencia:

> Pr: pero tú piensas que hay otra mujer / **porque tú me dices // *no me parece normal que baje el volumen* [*cuando*]**=
> V: [claro]
> Pr: =***chatea cuando tal* ¿crees que hay otra mujer?**
> V: él dice que no pero no sé
> (E 8, l. 129-133)

Pr se refiere a las propias palabras de V para justificar su pregunta, esto es, que tiene una razón válida para plantearla e inferir *tú piensas que hay otra mujer* a partir de lo afirmado anteriormente en la entrevista *porque tú me dices no me parece normal que baje el volumen cuando chatea*. Este modo de proceder (referirse a lo dicho previamente por el interlocutor para apoyar o argumentar su propia conclu-

sión) reduce los esfuerzos de procesamiento de la información que tiene que efectuar el público y, al mismo tiempo, constituye una técnica de manipulación:[159] la presentadora condiciona de esta manera a la audiencia a sacar determinadas conclusiones o, más bien, a que acepte la conclusión proporcionada por ella. Así, Patricia impone una interpretación concreta de los hechos, apoyándose en lo afirmado por su interlocutor. El oyente considera relevante aquella información que produce más efecto con menos esfuerzo: al reducirse los esfuerzos de procesamiento, se toma como pertinente la conclusión proporcionada y, además, argumentada.

7.9.2. Esfuerzos y beneficios

Hemos dicho que la TR parte de la suposición de que los hablantes aspiran a rentabilizar al máximo los recursos cognitivos de que disponen en cualquier intercambio en el que participan. Para ello, intentan gastar el mínimo de energía en el procesamiento de la información requerida para interpretar los enunciados. Así pues, para lograr una eficiencia óptima del funcionamiento de una comunicación, el hablante tiene que potenciar al máximo los efectos cognitivos que sus enunciados puedan provocar en los receptores (es decir, conseguir la modificación de las creencias del destinatario), pero también debe limitar al máximo el coste de procesamiento necesario en esta operación de influencia sobre los destinatarios.

Recordemos que no son relevantes aquellos enunciados que no aportan información nueva, los que no tienen nada que ver con el tema tratado y aquellos que entran en contradicción con los supuestos previos de mayor evidencia.

En el *DP,* quien juzga el carácter pertinente o no de las intervenciones es Patricia; mientras que quien garantiza la relevancia (aunque se puede equivocar) es el emisor del mensaje, y para ello este último calcula los conocimientos de los receptores.

- El carácter relevante / irrelevante de la información según el destinatario

A lo largo de la interacción, numerosas intervenciones de la presentadora dan informaciones acerca del invitado. No obstante, según la perspectiva que se adopte, se pueden considerar pertinentes o no. Veamos un ejemplo:

---

[159] Véase, a este propósito, el capítulo 8.

Pr: ¿qué es lo que sientes tú que falta en tu vida?
M: pues el cariño de mi madre
Pr: el cariño de tu madre
M: sssí
Pr: es duro escuchar una hija decir eso ¿no has tenido el cariño de tu madre?
M: sssí / sí y no / no yo lo siento así
Pr: **oye yo sé que // todo cambió / cuando murió tu padre**
M: sí
(E 11, l. 56-63)

El enunciado de Patricia puesto de relieve es, según los postulados de TR, irrelevante ya que no aporta nada nuevo ni modifica los supuestos de la invitada y esta, pues, solo confirma. Sin embargo, desde la perspectiva del público, esta información es relevante ya que es nueva y ayuda a comprender mejor la situación de la informante. He aquí más ejemplos que ilustran lo mismo:

Pr: **tiene además un carácter fuerte**
M: sí
Pr: **chocáis mucho**
M: sí [sí]
(E 11, l. 80-83)

Pr: hasta que un día un vecino /// te dijo *oye Eva / no puedes estar así de deprimida Eva / ven a dar una vuelta conmigo y MI FAMILIA* /// **¿a quién conociste?**
E: a su hermano
Pr: **¿cómo se llama?**
E: Juan José
Pr: **cuando Juanjo te vio / por primera vez // ¿tú ya notaste que // a él le interesabas?**
E: no
Pr: **¿cuándo empezaste a notar que le gustabas?**
E: al segundo día§
(E 2, lín 31-39)

La información que da o pide Pr no aporta nada a las invitadas, en cambio a los espectadores sí.

Otra clase de preguntas son aquellas que solicitan información comprometedora cuya relevancia reside en el hecho de que pueden desembocar en situaciones conflictivas o en una confesión íntima,

momentos de gran interés para el público. Para la presentadora son relevantes porque le proporcionan datos que desea recibir y el invitado da la respuesta que considera pertinente respecto de la pregunta. En general, como veremos en el siguiente capítulo, estas preguntas denotan una actitud manipuladora por parte de Patricia:

Pr: y ¿tenían motivos para relacionarte con otra mujer?
R: es que no sé mmm no sé ni de qué mujer me están hablando niii nada (3") pfff es que me queda muy difícil decir que que había otra mujer cuando realmente es que [no HAY otra mujer]
Pr: **¿[tú has sido infiel] alguna vez Ramiro?**
R: no / con mi mujer no
Pr: con ella no
R: no
Pr: con otras mujeres sí pero con ella no
R: s la vida me ha sido muuu- de novias muy corta (1") [tuve]
Pr: [corta de novias] (RISAS)
R: tuve (RISAS) /// tuve una novia y ahora mi mujer
Pr: y se acabó
R: y se acabó
(E 5, l. 149-161)

Pr: claro↓ /// Juani (3") tengo que decirte que hoy estás aquí // para hablar con un hombre /// y ese hombre quiere (2") quiere lanzarte un primer mensaje (3") ¿te parece que lo veamos? (ENSEÑANDO LA PANTALLA) allí (LEYENDO) No me rechaces, yo te quiero ¿quién es este hombre al que parece que rechazas /// pero que te quiere?
J: (HACE EL GESTO DE NO SABER)
Pr: ¿ni idea? ¿has rechazado a algún hombre últimamente?
J: eh no
Pr: ¿no has rechazado a ningún hombre?§
J: § no
Pr: ¿algún hombre te quiere?
J: mi marido
Pr: tu marido te quiere↓
J: hombre / claro
Pr: vale /// normal es tu marido ¿no?
J: hmm
Pr: ¿has rechazado a tu marido?
J: no
Pr: pues entonces no será él
J: pues entonces lo tenemos claro (RISAS)
Pr: no sé /// Juani **¿has tenido alguna aventura en los últimos meses?**

J: n sí / con las piezas de mi fábrica (RISAS)
Pr: ya // o sea que tampoco
J: no no vamos
(E 4, l. 168-190)

Tanto en el primer ejemplo como en el segundo, las preguntas de la presentadora conciernen a la vida afectiva de los informantes. Además, la cuestión del adulterio es un tema delicado que normalmente permanece oculto. Preguntar por una relación extramatrimonial puede desembocar en una situación atrayente para los televidentes si el informante confiesa en público alguna aventura; por lo tanto, la presentadora tienta suerte.

- *Informaciones irrelevantes*
Cuando Patricia considera una información irrelevante, así lo hace saber a su interlocutor:

Pr: Paco ¿tú has mentido mucho a través del chat?
P: sí / muchísimo
Pr: y ¿qué mentiras cuentas?
P: **aparte yo tengo una cámara web yyy segúúún / la chica pues / la pongo o no la pongo**
Pr: **ya pero ¿qué mentiras les has dicho / sobre ti?**
P: pues desdeee que soyyy no sé / piloto de aviones ooo (1") cosas así
(E 7, l. 93-98)

La intención de Patricia es profundizar en el tema de las mentiras. El invitado emite un enunciado que no tiene relación con la pregunta anterior. Deducir inferencias de esta intervención sería demasiado costoso y, además, no surte efectos contextuales; razón por la que la presentadora reitera su pregunta y reencauza la charla.

Véase otro ejemplo de información juzgada no pertinente por la entrevistadora:

Pr: y (2") **tú se lo hiciste saber o ya le habías dicho que te gustaba aunque no te [gustaba]**
P**: [yo] se lo hice saber lo que pasa que se metió esta chica que te comento↓**
Pr: pero tú se lo haces saber=§
P: §sí
Pr: =dices *mira Ginet me he enamorado de ti*=§

P: §sí
Pr: =*quiero que seas mi cibernovia*
P: sí
Pr: y ella ¿qué te dijo?
P: que en principio que no↑ queee que a ver que conocernos más↑ y (1") eh yo perdí // hace que he perdido el contacto con Ginet pues / acerca de dos años
Pr: y iniciáis una relación de / cibernovios
(E 7, l. 133-144)

7.9.3. Colaboración / no colaboración

Los invitados que acuden al programa por su propia iniciativa manifiestan la voluntad de comunicarse sobre un tema preciso y, por ende, suelen colaborar. En cambio, otros informantes, generalmente aquellos que han sido llevados al plató por falsos motivos, se pueden mostrar menos cooperativos. Sin embargo, es de subrayar que la gran mayoría de los intercambios son colaborativos.

7.9.3.1. Colaboración: respuestas a las peticiones de información

Al realizar sus preguntas o pedir información mediante diferentes mecanismos, Patricia manifiesta a su interlocutor que desea obtener cierta información y que la respuesta le dará los datos relevantes para ella (y, por tanto, para el público) y asimismo permitirá seguir con la entrevista. Es decir, al formular una pregunta, la entrevistadora demuestra una intención comunicativa (que quiere comunicar) y una intención informativa (qué es lo que quiere saber). A su vez, el entrevistado proporciona una respuesta que considera pertinente con respecto a la pregunta:

Pr: Jose // **vamos a ver // antes de llegar a dónde va /// vamos a a ir / un poquito / por partes // ha dicho muchas cosas / se siente estafada se siente engañada /// lo dejó todo por ti / ¿qué ha pasado? / ¿por qué se siente así?**
J: pues la verdad / bueno // nosotros hemos hablado muchas veces en de estos temas concretamente // se siente engañada /// puede ser / que se sienta engañada / por porque nosotros nos conocimos por un ordenador / por un pc ¿[no]?=
Pr: [sí]
J: =chateando / nos conocimos un día // y al tercer día / eh me dijo si yo me quería casar con ella y yo pues le dije sí / yo qué sé que que no sé pues le dije que sí=
Pr: hmm

J:= era una chica ehm una chica guapa y la veía muy simpática / muy / y le dije que sí // y claro después / pues no me he casado con ella y supongo que se siente engañada por eso [porque le dije]
(E 8, l. 282-293)

7.9.3.2. No colaboración: información mínima / silencios

Es sabido que los participantes en un acto comunicativo defienden sus propios intereses y preferencias. En *DP* hemos observado que, en ocasiones, los informantes son incapaces de dar información relevante o simplemente no desean comunicarla. La definición de relevancia óptima implica que el estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor desea y puede producir.[160] Según S&W (2004), esta aproximación explica la diferencia entre la conducta ostensiva y la no-ostensiva. Así, si un interlocutor permanece en silencio ante una pregunta, este mutismo puede constituir o no un estímulo ostensivo. Cuando no lo es, normalmente el oyente lo interpreta como una señal de que el enunciador es incapaz o no está dispuesto a responder a la pregunta. Si claramente está dispuesto a responder, se concluirá que es incapaz de hacerlo, y si es obviamente capaz de responder, su interlocutor se verá obligado a pensar que no desea hacerlo.

Dada la presunción de relevancia óptima, un silencio ostensivo puede ser analizado simplemente como algo que lleva consigo otro nivel de intención y, por tanto, que comunica –o implica– que el destinatario es incapaz de responder o no desea hacerlo.[161]

---

[160] Véase §7.2.

[161] Una de las críticas que formulan Wilson y Sperber (2004: 248) a la teoría de Grice es el hecho de no tener en cuenta la no disposición de los hablantes a comunicar: «En el marco de una teoría como la de Grice, por el contrario, la buena disposición cooperadora del emisor para proporcionar la información requerida es algo que se da por sentado, y los paralelismos entre los silencios ostensivos y no-ostensivos se ignoran. En una teoría como la griceana, la violación de la primera máxima de cantidad se atribuye indefectiblemente a la INCAPACIDAD, más que a la NO-DISPOSICIÓN, de suministrar la información requerida. Esa no-disposición a realizar la propia contribución "tal como sea necesario" se adecua al Principio de Cooperación, ya que se origina a partir de un choque con la máxima de cualidad. La no-disposición para hacer la contribución al acto comunicativo "tal como sea necesaria" supone una violación del Principio de Cooperación; y como las implicaturas conversacionales se recuperan solo si se asume la obediencia al Principio de

En lo que concierne a nuestro corpus, las secuencias de silencio o de respuestas mínimas se deben, en general, a la situación embarazosa en que se encuentra el hablante, al hecho de no saber cómo responder a un determinado estímulo del interlocutor. En los ejemplos que presentamos a continuación, los silencios de los invitados manifiestan sin duda el apuro en que se hallan:

Pr: tenéis comunicación↑ sois cariñosos↑
R: no / mi hermano no suele ser↑
Pr: cariñoso
R: sabiendo lo que ↑ yo sé lo que siente/ y cuando él quiere lo demuestra
Pr: tú sabes lo que siente↓ // eso dices tú // pero yo no sé si lo tienes tan claro (1") esta carta es para ti / a ver qué dice
VOZ DE MARCO: desde que éramos pequeños la relación con mi hermana ha sido muy difícil // siempre hemos desconfiado el uno del otro // y nos ha faltado mucha comunicación // quizá yo he sido muy estricto / y quizá ella no haya valorado todo lo(s) esfuerzo(s) / y sacrificio(s) que hemos hecho por ella / por eso / hemos estado semanas sin hablarnos // hace unos años / que ya no convivimos juntos // y hemos pasado a discutir / a ignorarnos / casi no tenemos roce / apenas nos vemos /// nos hemos convertido / en unos extraños que se cruzan / de vez en cuando / y no tienen nada que decirse /// ¿quién tiene la culpa de los dos?
Pr: fíjate cómo se siente tu hermano
R: **(SILENCIO)**
Pr: ¿qué dices Raquel?
R: (( )) tampoco↑
(E 14, l. 226-238)

La invitada parece desconcertada por la carta que acaba de leer: no se esperaba que su hermano viera su relación de manera tan negativa. Ante el silencio de su invitada, Patricia formula una pregunta directa para que R se exprese. El hecho de no contestar en este caso concreto refleja el sentimiento de asombro de R.

Hemos registrado otra entrevista interesante desde la perspectiva de los silencios (y pausas largas): efectivamente, el invitado apenas pronuncia algunas palabras durante todo el intercambio y la que ha-

---

Cooperación, resulta imposible, por tanto, dentro de la teoría de Grice, pensar de alguien que no está dispuesto a suministrar la información requerida. Así que, mientras la cooperación es para Grice algo que se da por sentado, nosotros defendemos que no tiene un carácter esencial ni para la comunicación ni para la comprensión».

bla es Patricia. De acuerdo con la TR, los silencios del informante constituyen estímulos para dejar entender que no desea o no está dispuesto a hablar de su vida. A pesar de ello, Pr insiste en pedirle información, proporcionando datos de los que dispone y dando sus propias opiniones y conclusiones. Veamos un fragmento de este encuentro:

Pr: con la ayuda de nuestro próximo invitado porque los últimos meses las cosas no están yendo como a él le gustaría un aplauso para Carlos
(ENTRA CARLOS)
Pr: Carlos aquí en elll naranja // buenas tardes Carlos
C: buenas tardes
Pr: oye parece que sí que necesita // ayuda / es tu matrimonio ¿no?
C: (ASIENTE)
Pr: ¿qué te parece lo que has estado escuchando?
C: **(SILENCIO 7")**
Pr: ¿estás nervioso?
C: **(SILENCIO 7")**
Pr: Carlos / no estás pasando por tu mejor momento ¿no?
C: (**SILENCIO**; SE PONE A LLORAR)
Pr: venga tranquilo hombre (PATRICIA SE ACERCA A CARLOS) que / que no hay mal que cien años dure ¿no? (2") (PATRICIA SE SIENTA AL LADO DE CARLOS) que todo tiene arreglo (1") o ¿no? (3") ¿mmm?
C: (**2"**) (ASIENTE)
Pr: venga hombre tranquilo / yo quiero hablar un poquito contigo para que me expliques cómo estás viviendo todo esto porque debe ser muy duro para ti ¿no? primero una situación económica que es / que es agobiante ¿no? /// llegar a fin de mes es difícil (3") pues a uno le crea mucha angustia es normal que tú estés angustiado /// tienes hijos ↑ (2") Carlos relájate (PATRICIA LE TOCA EL HOMBRO A CARLOS) (( )) dime algo que me asusta (2") ¿estás bien? pero dime sí dime con la voz por la me- por lo menos (( )) la voz no sé cómo hablas todavía /// Carlos
C: todo / todo todo todo es por los hijos
(E 12, l. 104-129)

Como se ha mencionado, se observan muchísimos silencios en este intercambio: el invitado no parece querer colaborar. Su mutismo revela un estado emocional negativo. Por otra parte, la actitud de Patricia no es muy cortés: sigue insistiendo en que C se exprese sobre asuntos personales dolorosos a pesar de su evidente desgana de hacerlo.

En la entrevista siguiente, la situación es algo diferente: la invitada es muy poco colaborativa al principio; sin embargo, Patricia no renuncia y consigue desarrollar el diálogo. Veamos la primera parte de ese encuentro:

Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?
J: va
Pr: va↓ *VA* lo dices como *bueno va*
J: va
Pr: ¿solo va?
J: va
Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va
Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
J: **vamos a ver / yo venía aquí porque venía** // c- p- **por una mujer no por un hombre** §
Pr: § ¿quién te ha dicho eso?
J: hombre↑ /// cuando me habéis llama(d)o
Pr: Juani // yo quiero que mires a esa pantalla
(E 4, l. 197-209)

Está claro que la invitada no desea hablar de su vida matrimonial, y sus respuestas resultan irrelevantes ya que no da la información que se le pide. La presentadora, por su parte, reitera varias veces su petición, demostrando la intención de conseguir unos datos concretos, a saber, detalles acerca de la relación amorosa de esta mujer. Al cabo de un momento, la invitada señala que no ha venido al programa con el motivo de hablar de su marido sino que ha sido convocada por una mujer. Patricia pasa por alto lo dicho por su invitada y sigue con sus propias intenciones sin reconocer que los responsables del programa han mentido para traer a la invitada al plató.

En definitiva, se trata de un fragmento en que no se establece una colaboración porque las intenciones y las suposiciones de las interlocutoras están en conflicto, es decir, no se corresponden: una desea determinada información y la otra se niega a dársela (aunque más tarde la animadora se mostrará muy astuta y conseguirá desarrollar un diálogo).

Otras veces, las confidencias en público pueden llevar a resultados desagradables, pues los invitados se protegen y no proporcionan la información considerada relevante por la presentadora:

Pr: [Eva] / dices que han llegado a insultarte
E: sí // me han tratado de marrana de guarra↑/ me han tratado de to- que si me acostaba con más de un hombre↑§
Pr: §pero // ¿él solo // ha dicho o toda la familia de Juanjo o [su hermano (( ))]?
E: [no no] // no es que se lo haya dicho su hermano ni la familia de él /// eso / en general // todo el barrio / en general /// en general
Pr: pero ¿quién // quién dispara la primeraaa / bala? / ¿quién es el primero en decir esas cosas? /// ¿su familia?
E: **uf /// (u)fff / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles ¿sabes?**
Pr: ya [no quiereees // ya]
E: **[no quiero poner]- no quiero poner mal mal a nadie /// no quiero**
(E 2, l. 103-114)

Se puede observar cómo la informante señala claramente que no desea contestar a estas preguntas tan comprometedoras, aunque –como hemos visto en la sección precedente (§6.4.1)– en este caso la entrevistadora consigue obtener los datos que necesita.

7.9.4. Repetición / reformulación

En la visión relevantista de la comunicación, sabemos que los hablantes producen e interpretan la información orientados por la búsqueda de relevancia óptima. Desde esta perspectiva, los fenómenos de la repetición y reformulación permiten, por un lado, destacar una información que el emisor considera importante insistiendo en ella y, por otro lado, determinan en qué sentido debe interpretarse el enunciado (se aclara y explica lo que se ha querido decir). Es decir, al reformular, se restringe el conjunto de posibles interpretaciones y se favorece una en particular o, dicho de otro modo, se dan «instrucciones» sobre el procesamiento de unidades discursivas y así el esfuerzo para el procesamiento es menos costoso.

Dado que en el corpus las repeticiones y reformulaciones son abundantes y desempeñan múltiples funciones, les dedicamos un capítulo más adelante (número 9). Sin embargo, en esta sección analizaremos algunas muestras desde la óptica de la TR.

7.9.4.1. Repetición

En palabras de S&W (1990: 21), «[l]a repetición indica al oyente que el hablante está prestando atención a una representación (más que a un estado de cosas)». Asimismo, deja ver la actitud del emisor con

respecto a la representación repetida como, por ejemplo, acuerdo, sorpresa o ironía.

- *Auto-repetición*

La auto-repetición sirve para señalar al oyente que se trata de una información relevante y para insistir en ella:

> L: nada yo le quiero decir a él de que // pf aunque estemos pasando por esto ahora /// él **siempre** / **siempre** yo estaré a su lado / **siempre** / y
> Pr: pero díselo a él mírale
> (E 12, l. 191-193)

> R: **todo el tiempo que he perdido / lo voy a recuperar** / no la he sacado al cine en diez años que llevo casi dos veces contás no ha ido ni a la discoteca o sea he pasado de ella claramente // y **todo el tiempo perdido pues lo quiero ahora // recuperar**
> Pr: o sea que te has dado cuenta cuando has perdido a Desiré lo mucho que vale
> R: pero muchísimo
> (E 13, l. 167-171)

En las intervenciones puestas de relieve se destaca que lo importante para los hablantes es dejar claros determinados asuntos, de ahí que repitan sus propias palabras. Asimismo, muestran su actitud ante lo dicho y las personas a las que se refieren.

- *Alo-repetición*

Las secuencias de alo-repetición pueden señalar acuerdo y comprensión. El hablante considera que es la mejor manera (o la más relevante) de expresar empatía y solidaridad; es decir, al repetir las palabras del interlocutor se genera la implicatura de que la opinión emitida por este no podría ser expresada de forma más apropiada:

> Pr: [ya] vivíais juntos // y ¿cómo reacciona durante el embarazo↑ // cuando nace el niño?
> D: pue(s) mal porque él empezó a salir de de fiesta de dejarme sola
> Pr: o sea hizo todo lo contrario de lo que debería haber hecho
> D: todo
> Pr: de juerga **todo el día**
> D: **todo el día**
> (E 13, l. 26-31)

Pr: ¿tú quieres separarte de tu mujer?
C: no / no quiero
Pr: no quieres /// ¿quieres hacerlo en un futuro?
C: no pero sí **quiero que esté mejor**
Pr: **quieres que esté mejor**
C: (( ))
(E 12, l. 157-162)

Como ya se ha mencionado, la repetición de las palabras emitidas por otro puede indicar comprensión pero igualmente permite insistir en la idea transmitida:

Pr: y ella me imagino que // pues alucinaba /// con tu actitud
R: claro
Pr: ¿te importaba / que le molestara?
R: pues en ese momento no
Pr: pasabas
R: **me daba igual todo**
Pr: **te daba igual todo**
(E 13, l. 109-115)

En esta secuencia, Pr no solamente se muestra comprensiva sino que también resalta la irresponsabilidad que demostró R con su comportamiento puesto que le *daba igual todo*.

7.9.4.2. Reformulación
- Auto-reformulación
La decisión de reformular puede deberse a que el hablante reconoce que su contribución primera no es lo suficientemente relevante y tiene que formularla otra vez para que esté conforme con sus intenciones comunicativas y para conseguir la relevancia óptima:

D: salía **me engañó me ha sido infiel / me fue infiel** /// salía con sus amigos me dejaba sola
Pr: ¿te fue infiel muchas veces?
D: muchas muchas
Pr: ¿muchas?
D: bueno las que yo le pillara
(E 13, l. 53-57)

Pr: es que tú tienes la autoestima por los suelos Carlos (3") ¿cómo podemos ayudarte Carlos? ¿qué necesitas? ¿un trabajo? (1") un trabajo que

te permita sacar a tu familia adelante (1") es que yo quiero echarte un cable si es posible (2") eso crees que podría /// **la economía es lo que está matándoos a vosotros ¿no? eh los problemas económicos / es la raíz de todos vuestros problemas**
C: sí
(E 12, l. 167-171)

En otras ocasiones reformular permite insistir en una idea, destacar su importancia para el emisor:

Pr: Rosa ¿hay momentos en los que / ts sientes miedo por lo que has hecho piensas ¡ay Dios! igual me he equivocado // yo qué sé / dudas / en algún momento?
R: m- miedo no / lo **que siento es / es el haber hecho daño a // ts a los demás / [eso es lo que**]=
Pr: [ya]
R: =**más me preocupa** pero yo estoy muy feliz / o sea // yo el paso que he dado no me arrepiento en absoluto no es una persona maravillosa
Pr: porque claro has dado un paso importante // [conociste]=
R: [pero]
Pr: =a una persona a través de un ordenador / y a través de ese ordenador // se mmm se crea toda esta relación tan importante para vosotros=
R: sí
Pr: =que os ha llevado a vivir juntos y dejar a vuestras familias
R: sí /// **pero vamos que yo el único remordimiento que tengo es el haber hecho sufrido o sea el haber hecho sufrir a los / que tengo alrededor a los que tengo a mi marido↑// a mi madre a mi [familia]**
(E 9, l. 169-182)

Pr: oye Raúl (3") no solamente ahí has sido infiel tampoco te has portado bien con ella en ningún sentido /// ¿cómo era tu actitud con ella?
R: pues pasiva pasaba de ella / **o sea la dejaba sola ↑ yo me iba con los amigos ↑ tenía a ella y al niño pa'llá pa'cá // pasaba totalmente**
Pr: pasabas
(E 13, l. 136-140)

De las intervenciones puestas de relieve se desprende que lo importante para los informantes es explicitar determinados asuntos o comportamientos, de ahí que reformulen sus propias palabras.
En otros casos, mediante la reformulación se busca obtener informaciones más precisas:

Pr: **¿y cuál era tu idea? / ¿llegar y casarte?**
V: no (1") no / no porque yo venía por un mes (2") solo por un mes↓
Pr: **pero ¿tú venías con la idea de casarte?**
V: [sí venía con la idea]
Pr: [por eso viniste]
(E 8, l. 75-79)

La moderadora no considera relevante la respuesta de su informante y, por esta razón, reformula su pregunta. Por otra parte, obsérvese en este ejemplo una actitud manipuladora de Patricia: hace decir a su invitada exactamente lo que quiere que esta declare: *vine para casarme.* Sin embargo, al inicio de este pasaje, V reconoce claramente que venía solamente para pasar un mes. Al final, la presentadora afirma *por eso viniste* que seguramente influye en la interpretación de la audiencia. Efectivamente, al principio de esta entrevista, la invitada explica que unos días después de haber conocido a su novio por internet, le pidió matrimonio y que él consintió. Para conocer a su futuro marido V, que residía en Chile, vino a España. Finalmente, después de haber convivido juntos, el novio se negó a casarse. Así pues, volviendo al pasaje reproducido, es cierto que V venía con la idea de contraer matrimonio pero, por lo visto, no quiere reconocerlo y confesarlo en público. Patricia, no obstante, prescinde de los deseos de su informante y consigue su objetivo.

- Alo-reformulación
Reformular las palabras del interlocutor es un recurso que con frecuencia se utiliza para aclarar lo expresado anteriormente. Esta función de la reformulación se encuentra en las intervenciones que pertenecen a la presentadora:

Pr: pero ¿qué opinión tenías tú de los hombres después de haberte pasado algo así?
E: pueees /// que / todos eran iguales // de que todos iban a lo mismo // y que no // que no quería confiar en ninguno nadie nadie quería confiar en nadie /// y no quería saber nada de nadie
Pr: o sea /// **dijiste *se acabó***
E: sí§
Pr: § ***yo no quiero volver a tener una relación***
E: no
(E 2, l. 24-30)

La relevancia de la reformulación radica en el hecho de que las explicaciones de la invitada resultan algo confusas, por lo que Pr se encarga de aclararlas. Asimismo, las intervenciones de Patricia sirven, a nuestro juicio, para insistir en el hecho de que la informante se encontraba, en aquel momento, desengañada de los hombres, ya que después, la entrevista versa sobre la relación amorosa que mantiene la invitada en el momento de la interacción. De esta manera, se destaca el contraste entre el pasado y el presente aunque se trata, esta vez también, de una relación complicada.

Veamos otra muestra:

P: no porqueee esta chica Almudena // hace muchas trampas porqueee si pued- cog- la dirección de Ginet la coge y se se mete // en la dirección [de Ginet]
Pr: [**o sea] ¿crees que has hablado con Almudena pensando que era Ginet?**
P: sí
(E 7, l. 226-229)

Al ser la intervención de P poco clara, interviene Patricia para parafrasearla y reducir al mínimo los eventuales problemas de comprensión por parte del público. Asimismo, esta reformulación denota una actitud colaborativa, comprensiva y participativa de la presentadora.

A menudo, se observa una combinación de repeticiones y reformulaciones en un mismo pasaje:

Pr: ¿cuál es esa decisión?
V: que / si él me dice que no se casa /// yo te pediría a ti que / me buscaras trabajo acá en Madrid /// aunque (( )) puesto me quedaré
Pr: ¿quieres que yo te busque trabajo?
V: o que alguien me lo puede ofrecer
Pr: hmm
V: **y / juntaría dinero y me iré con los míos**
Pr: ¿y? perdona ¿y?
V: **irme con los míos [con mis hijos]**
Pr: **[volver a Chile]**
V: **volver a Chile con mis hijos** y / con el dolor de mi corazón lo haría
Pr: **si él te dice *no me voy a casar contigo* /// dejarías de vivir con él // buscarías un trabajo / ahorrarías para comprar un billete de [avión]**=
V: [sí]
Pr: =supongo

V: claro
Pr: **y volver a Chile**
V: hmm
Pr: ¿lo tienes claro estás segura de eso?
V: (ASIENTE)
(E 8, l. 177-196)

En este fragmento, las mismas informaciones se reiteran varias veces. Según la máxima de cantidad de Grice, no se debe dar más información de la necesaria (§6.1.1). Sin embargo, en las entrevistas de *DP* se observa una tendencia a la redundancia, tendencia esta que la Teoría de la Relevancia explica por la búsqueda de los hablantes de la relevancia óptima. Así, en esta muestra, la intención de dejar claro cuál es la decisión que ha tomado la informante se transmite mediante repeticiones y reformulaciones. Por otro lado, la reiteración sirve para aminorar los esfuerzos de procesamiento de información por parte de la audiencia (los telespectadores pretenden entretenerse y no desean esforzarse demasiado; por tanto, los efectos contextuales deben lograrse sin mucho trabajo).

7.10. OBSERVACIONES FINALES

Antes de entrar de lleno en las observaciones finales relativas a este capítulo, nos gustaría evocar un campo de la lingüística en el que la propuesta teórica de Sperber y Wilson (1994) tuvo un considerable alcance: los marcadores discursivos.

Hemos visto que, según los postulados de la TR, los hablantes aspiran a la máxima relevancia en sus intercambios, por lo que, a la hora de construir su enunciado, el emisor emplea una serie de recursos lingüísticos que le ayudan a minimizar el esfuerzo y a maximizar los efectos. Los marcadores del discurso son un recurso importante para guiar al interlocutor en el procesamiento de lo comunicado y permiten obtener las inferencias oportunas (reforzando unas y/o invalidando otras). Es decir, respecto de los marcadores del discurso, la perspectiva relevantista da una base pertinente para su estudio en cuanto guías para las inferencias ya que justifica su empleo como una estrategia colaborativa de compensación del déficit lingüístico.

No nos detuvimos aquí en el estudio ni en el establecimiento tipológico de todos los marcadores discursivos que aparecen en nuestro

corpus para no correr el riesgo de repetir lo ya dicho en numerosas ocasiones (véase la bibliografía sobre este tema). No obstante, nos acercamos a algunos de ellos en diferentes capítulos de este estudio puesto que lo que nos interesa son las funciones que desempeñan en los diálogos de *DP*. Así, hemos analizado los marcadores reformulativos en el apartado correspondiente (§9.8.4.) y los que indican la actitud del hablante ante el mensaje o ante el interlocutor en la parte dedicada al análisis de la expresividad (§4.4.3.).

Ahora bien, respecto del análisis llevado a cabo en este capítulo, hemos pretendido demostrar, en primer lugar, y gracias a la Teoría de la Relevancia, que el discurso de *DP* conlleva muchas características del discurso manipulador. Pensamos que se trata de una estrategia utilizada con fines de entretenimiento y fidelización del público.

Asimismo, de la observación de los intercambios de *DP* se desprende que estos suelen ser colaborativos. En los pocos casos de no colaboración, la TR proporciona una explicación: se trata de situaciones de *no disposición* del hablante a expresarse. Así, las respuestas mínimas y los silencios son señales ostensivas de la voluntad de no cooperar. Mientras que en la propuesta de Grice se trataba de la violación del PC, la TR provee una explicación más convincente, a saber, que no siempre estamos dispuestos a colaborar sin que esto signifique necesariamente infringir los postulados.

Por otra parte, se ha observado que las entrevistas de *DP* se realizan de modo que proporcionan información lo más completa posible a los televidentes con la finalidad de reducir sus esfuerzos de procesamiento; de ahí la abundancia de repeticiones, reformulaciones, evaluaciones personales de la presentadora, precisiones, aclaraciones, etc.

8. Manipulación lingüística desde la perspectiva relevantista

Según postulan los especialistas de la pragmática cognitiva, todo acto comunicativo logrado supone modificaciones en las representaciones del mundo de los interlocutores; y ello ocurre en mayor medida en un intercambio donde uno de los participantes intenta conscientemente lograr este objetivo. La TR constituye un terreno interesante para el estudio de este tipo de acciones verbales ya que se centra en los procesos mentales de los hablantes. La dimensión cognitiva de la manipulación explica de qué modo el procesamiento del discurso, así como las representaciones mentales y sociales son controlados por el discurso manipulador. Van Dijk (2009: 351-352) defiende el carácter multidimensional de la manipulación en cuanto fenómeno social, cognitivo y pragmático puesto que la manipulación implica ejercer un poder e influir en las mentes de los participantes (es decir, en sus conocimientos, opiniones e ideologías que, a su vez, controlan sus acciones) a través de un intercambio lingüístico oral o escrito así como mediante mensajes visuales.

Asimismo, los resultados de las investigaciones sobre este tema concuerdan en que existe una tercera intención *–la intención manipuladora–* junto a las intenciones informativa y comunicativa de la TR, asunto que desarrollaremos más adelante.

También estamos de acuerdo con de Saussure (2005: 118) cuando indica que la manipulación no es un tipo de discurso como lo son la narración o el teatro; se trata más bien de un tipo de utilización del lenguaje. Esto es, los discursos manipuladores no están determinados por el empleo de formas lingüísticas específicas sino que se producen con la finalidad de conseguir objetivos discursivos particulares. Es cierto que algunos actos de habla como los asertivos, declarativos, comisivos, etc. o formas como la metáfora, *misused concepts,* etc. suelen aparecer frecuentemente en un discurso manipulador; no obs-

tante, esto denota principalmente la eficiencia de tales procedimientos en la obtención de los objetivos del manipulador pero no significa que se utilicen únicamente en una comunicación manipuladora. Así pues, estas formas son herramientas al servicio del manipulador para que este pueda desempeñar un determinado rol y no marcas definitorias de un tipo discursivo manipulador. De hecho, un mismo discurso tendrá un carácter manipulador en unas circunstancias, y en otras, no. Esto quiere decir que las mismas estructuras discursivas se usan en otras situaciones en que se ejerce una influencia mental basada en el discurso como la persuasión, educación, información, etc. Postulamos, pues, que lo que distingue los tipos discursivos antes citados (persuasión, educación o información) del discurso manipulador es la intención del hablante y sus intereses u objetivos.[162]

Ahora bien, adelantando las conclusiones, en nuestro corpus la manipulación se lleva a cabo generalmente a través de los actos de habla directivos o asertivos. Y consiste, principalmente, en obtener del entrevistado confesiones y confidencias que este no hace espontáneamente, en formular interpretaciones (no necesariamente ciertas) de los problemas relacionales de los entrevistados y conseguir de los informantes que actúen de cierta forma (por ejemplo, que hagan determinadas declaraciones). En el apartado dedicado al análisis del corpus, nos centraremos en estos puntos en detalle y los ilustraremos con ejemplos concretos.

8.1. CARACTERÍSTICAS DEL DISCURSO MANIPULADOR

Las definiciones de la manipulación sugieren que el sujeto manipulado integra en su mente hipótesis incompatibles con la realidad. Oswald (2010) piensa que a la hora de procesar un enunciado manipulador, el tratamiento inferencial está parasitado o truncado porque el destinatario no efectúa todas las operaciones de verificación o validación de las informaciones recibidas, es decir, el manipulado no

[162] De Saussure (2005: 122) explica que si el locutor está convencido de que lo que dice corresponde a las condiciones de veracidad, se trata de persuasión y no de manipulación: «the manipulator [...] is always aware, at least to some extent, of the falsehood of what he says or implies (or suggest: for example that P is relevant while it is not, regardless of its truth)».

solicita su juicio crítico. Este investigador cree que el responsable del estorbo del sistema de control del destinatario es el emisor. Esta idea parte del principio de esfuerzo / beneficio de S&W (1994): cuando el receptor interpreta un enunciado, elige la solución menos costosa y más rentable entre todas las operaciones cognitivas de las que dispone para procesar la información. Una de ellas es el juicio crítico que permite preguntarse sobre las motivaciones del emisor así como sobre el valor lógico del enunciado. Este mecanismo se pone en marcha cuando su resultado promete efectos suficientemente pertinentes para que valga la pena su activación. Este sería el caso cuando un locutor sospecha alguna intención no cooperativa de su interlocutor. Pero este proceso supone esfuerzos cognitivos importantes, y solo la presunción de pertinencia lo hará rentable. El locutor malintencionado tendrá que perturbar este sistema de control para que el destinatario no efectúe las operaciones de verificación (por ejemplo, si el receptor confía en su interlocutor no operará la verificación,[163] o si se presenta la información como poco pertinente, su tratamiento será superficial) o para volverlas menos prioritarias, centrando la atención del interlocutor en otras tareas más urgentes como, por ejemplo, responder a una pregunta. A este propósito, véase un pasaje de nuestro corpus, donde la presentadora esquiva hábilmente la información dada por la invitada dirigiéndole una orden:

Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va
Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
J: **vamos a ver / yo venía aquí porque venía** // c- p- **por una mujer no por un hombre** §
Pr: § **¿quién te ha dicho eso?**
J: **hombre↑ /// cuando me habéis llama(d)o**
Pr: **Juani // yo quiero que mires a esa pantalla**
(EN LA PANTALLA APARECE JOSÉ MANUEL, SE OYEN BALIDOS DE OVEJAS. JUANI NO QUIERE MIRAR; BAJA LA CABEZA): Juani /// sabes que muchas veces te he dejado sola por estar

[163] De hecho, Patricia se afana por crear un ambiente de confianza, se presenta como una amiga que desea ayudar a los que se dirigen a ella. Además, su experiencia y la longevidad del programa le confieren credibilidad.

con las ovejas (3") los fines de semana / estoy trabajando / no estoy ni contigo ni con los niños (5") estuviste enferma y no te cuidé como merecías (4") este verano me he dado cuenta de que podía perderte (1") y me puse celoso porque creía que estabas con otro (3") ahora eres tú la que no quiere estar conmigo (2") pero hoy nuestra(s) vidas van a cambiar
Pr: Juani / no querías ni mirar // ¿por qué?
J: (3") bueno
(E 4, l. 203-217)

8.1.1. Jerarquía

En primer lugar, investigadores como de Saussure (2005, 2006), Oswald (2009, 2010), Van Dijk (2009), etc., parecen estar de acuerdo en que la manipulación supone una relación asimétrica o jerárquica entre el manipulador y el manipulado. Precisa Van Dijk (2009: 352-353) que «la manipulación no solo involucra poder, sino específicamente abuso del poder, es decir, dominación. En términos más específicos, pues, implica el ejercicio de una forma de influencia ilegítima por medio del discurso: los manipuladores hacen que los otros lo crean y hagan cosas que son favorables para el manipulador y perjudiciales para el manipulado».

La manipulación, tal como la entendemos aquí, es una práctica comunicativa e interaccional en la cual el manipulador ejerce un control sobre otras personas, generalmente en contra de la voluntad o de los intereses de estas. En el uso cotidiano, el concepto de manipulación provoca asociaciones negativas porque tal práctica transgrede las normas sociales y solo favorece los intereses de una de las partes perjudicando los de los receptores.[164] Un locutor que busca influir en los esquemas cognitivos de su interlocutor debe ser reconocido por este último como digno de confianza, esto es, competente y bienintencionado. Asimismo, el que manipula necesita gozar de autoridad y credibilidad. Estas nociones son esenciales para que las informaciones dadas por el emisor tengan fuerza suficiente para bloquear los sistemas cognitivos encargados del control de la veracidad de la información recibida. Igualmente puede entrar en juego la noción de

[164] Por su parte, Oswald (2010) piensa que una relación de jerarquía no es una condición necesaria para interpretar una conversación como manipuladora dado que se puede manipular a amigos, hermanos, padres, etc. No discutiremos esta cuestión puesto que, en nuestro corpus, la relación entre manipulador y manipulados es efectivamente asimétrica.

empatía en situaciones de comunicación manipuladora: se supone una relación de confianza entre los conversadores, siendo la confianza una condición primordial para obtener el acuerdo del interlocutor porque así se establece la creencia de que el manipulador actúa según los intereses del manipulado.

En cuanto a nuestro corpus, la confianza constituye efectivamente una de las características fundamentales de *DP*: el invitado debe confiar en Patricia para convertirse en su confidente. Una mayor confianza implica menos crítica o control sobre las informaciones recibidas por parte de los manipulados y más facilidad para que el manipulador alcance sus metas. Asimismo, la autoridad y credibilidad de la presentadora le son proporcionadas por el medio –la televisión– así como por la gran popularidad del formato (lo cual presupone experiencias positivas de muchos participantes).

8.1.2. Discurso falaz

Otra característica recurrente en las definiciones de la manipulación consiste en la idea de un discurso *engañoso,* emitido con la intención de confundir o inducir en error al interlocutor. No se trata aquí de determinar qué es falso y qué no lo es en términos universales, ya que cada sociedad posee su propio sistema de valores y no existen verdades universales. La alternativa es tener en cuenta el sistema de creencias y representaciones propias del individuo acerca de la veracidad de una proposición: esta será falsa o verdadera según sus percepciones personales. A este propósito, señala Chilton (2006: 20-21) que cuando un locutor enuncia *Los marcianos son verdes y pequeños*, esta proposición no puede ser evaluada como verdadera o falsa en términos absolutos sino solamente en función de las creencias del locutor. También nosotros consideramos que el valor veritativo del enunciado corresponde al valor que le asigna el hablante.

Ahora bien, existen en efecto actos de habla que poseen veracidad universal. Así, la proposición *Hoy hace calor* es cierta siempre que la temperatura corresponda a esta afirmación. Pero estos enunciados tienen un sentido verosímil en el que se implica el hablante, es decir, el carácter vericondicional de estos enunciados concierne a la implicación del locutor en su descripción y no a la realidad absoluta. Además, es sabido que en la conversación ordinaria, los hablantes tienden no tanto a describir un estado de cosas sino más bien a

transmitir una apreciación personal de la realidad.[165] De Saussure (2005: 123) observa que también los enunciados manipuladores tratan de principios y asuntos morales más que de hechos objetivos. Así, una proposición no es evaluada en términos de *verdad* sino en términos de *aceptabilidad* en relación con los valores éticos y culturales del emisor y del receptor.

La manipulación consiste, pues, en producir enunciados descriptivos, presentados como correspondientes a las condiciones de veracidad pero cuyo sentido vericondicional no se puede verificar o es considerado falso por el locutor. Por tanto, en una comunicación de este tipo, por *engaño* se entiende la información conscientemente presentada como verídica pero considerada falsa por el emisor mismo.

8.1.3. Intereses e intenciones

Si se da intencionadamente una información falsa o no relevante, se viola el contrato comunicativo según el cual los interlocutores se comprometen a dar información pertinente y verídica, en cantidad suficiente, de manera apropiada y en relación con el tema de la conversación. Cuando una de estas condiciones se transgrede sin que el interlocutor se dé cuenta de ello, tenderá a construir una realidad errónea, y es esta representación equivocada de la realidad lo que va a determinar que un discurso sea manipulador: estamos en presencia de un acto manipulador cuando un locutor da información con el fin de modificar las representaciones cognitivas del otro desde una perspectiva malintencionada y con la intención de hacerlo actuar según los intereses del locutor. Para ser eficiente, esta intención (esto es, modificar las representaciones del otro para sus propios intereses) debe permanecer oculta.

Situamos, pues, la noción de *intención* y la de *interés*[166] del locutor en el centro de la problemática; hemos dicho que el discurso manipulador no se define por las formas lingüísticas sino por las inten-

---

[165] Véase §4.1.4.

[166] La noción de *interés* está estrechamente ligada a la de *objetivo*. El interés se puede definir como una meta que un individuo está deseando conseguir. La comunicación, incluso la manipuladora, se logra cuando el mensaje es comprendido por el receptor. En este sentido, uno de los intereses básicos del hablante es conseguir que su mensaje sea comprendido correctamente.

ciones con las que estas formas son utilizadas y por los efectos que producen en las representaciones cognitivas de los destinatarios. La noción de interés del hablante ha sido destacada como característica primordial de la manipulación por investigadores como Van Dijk (2009), Rigotti (2005), de Saussure & Schulz (2005), quienes afirman que es un fenómeno focalizado en la satisfacción de los intereses del hablante. Obsérvese que la conversación persigue objetivos lingüísticos, a saber, objetivos logrados por el procesamiento de la información y objetivos extralingüísticos como la búsqueda de la felicidad, del bienestar, de atención o apoyo, etc.

De Saussure (2005: 119-120) aclara así la conexión entre los intereses del hablante y el intento manipulador:

> [...] communication is manipulative when the speaker retains some relevant information, or provides the correct information in order for the hearer to conclude that he should behave in a way which favours the speaker's interests, without being aware of it.

En varios estudios, y en particular en el de Van Dijk (2009), se sostiene que en la manipulación prevalecen los intereses del hablante en detrimento de los del oyente. Sin embargo, es también pertinente el punto de vista de Maillat y Oswald (2009) quienes opinan que, en principio, la manipulación no requiere necesariamente la satisfacción de los intereses del emisor a costa de los del receptor. Es decir, en la manipulación no se violan obligatoriamente los intereses del oyente y puede ocurrir que manipular signifique favorecer los intereses del destinatario. A modo de ilustración, los autores dan el siguiente ejemplo: supongamos que dos amigos, uno de los cuales sufre una enfermedad muy grave en fase terminal, están conversando sobre diferentes tratamientos médicos. Supongamos también que el que está enfermo tiene fobia a las agujas y no soporta la idea de que le puedan poner una inyección. Y, por último, imaginemos que el otro amigo acaba de enterarse por las noticias de que ha salido un tratamiento, a base de inyecciones, que puede curar la enfermedad en algunos casos y aliviar el dolor en todos los casos, y está disponible en el hospital local. Según los autores, si el locutor sano consigue llevar a su amigo al hospital sin desvelarle la naturaleza del tratamiento, estamos en presencia de un caso de manipulación que favorece los intereses del manipulado porque, aunque a primera vista esta acción va en contra de sus intereses, al final, si acepta la cura, el

beneficio será evidente. Los intereses de ambos interlocutores convergen, esto es, la curación. No obstante, se podría pensar que sí hay violación del interés del enfermo, habida cuenta de su fobia a las agujas. Maillat y Oswald (2009: 354) afirman que aquí estamos ante intereses de grados distintos: el restablecimiento es un interés de primera importancia, mientras que la fobia es un interés secundario.

Por lo que se refiere a nuestro corpus, no hemos documentado casos similares; en todas las muestras se violan los intereses de los manipulados.

Así pues, desde la perspectiva de los intereses y las intenciones, podemos definir la organización de *DP* como manipuladora. Hemos mencionado varias veces que el programa cuenta con dos tipos de invitados: aquellos que acuden por su propia voluntad y otros que vienen por falsos motivos. Se trata, en general, de dos personas unidas por algún lazo familiar o afectivo como marido/mujer, padres/hijos, hermanos, amigos, etc. La actuación de estos informantes en el plató se organiza según diferentes situaciones:

1. una de las dos personas aparece en el plató sin saber que antes ha hablado la otra. Así, no está al corriente de lo que se ha tratado ni de lo que se ha dicho, ni siquiera que la segunda persona ha aparecido en el programa;
2. la primera persona habla en público mientras la está escuchando la segunda, escondida en otra sala, de modo que la que está siendo entrevistada no sabe que le está oyendo la otra (quien, en general, ya ha aparecido en el plató y ha presentado su visión de los hechos).

A modo de ilustración, véase la siguiente muestra de nuestro corpus:

> Pr: bueno Vilma pues voy a conocer a Jose // **pero ahora quiero que tú me dejes / para ver qué me cuenta él ¿vale?**
> V: bueno
> Pr: **él no sabe nada de todo esto claro** / venga por aquí
> (E 8, l. 197-200)

Esta disposición, tanto en la primera configuración como en la segunda, puede considerarse manipuladora dado que los televidentes y algunos informantes poseen toda la información mientras que los otros participantes, no. Esto quiere decir que no se facilitan todos los datos necesarias para el buen desarrollo del intercambio; el infor-

mante no dispone de todas las informaciones contextuales y de contenido relevantes en que basar su discurso.

8.1.4. Emociones

Señala Montolío (1996: 35) que, a partir de los estudios de Blakemore (1987), las investigaciones relevantistas se dirigieron hacia el análisis de «cómo la forma lingüística influye directamente en la manera en que los hablantes procesan e interpretan los enunciados». A este propósito, sabido es que nuestros recuerdos, conocimientos, experiencias (que forman el contexto según los postulados de la TR, véanse §7.3 y §7.7) están asociados con sentimientos y emociones particulares. El hecho de emplear formas lingüísticas concretas despierta en el oyente determinadas emociones. El que manipula verbalmente puede, pues, aprovecharse (y de hecho es lo ocurre en nuestro corpus) de este conocimiento para avivar e incrementar sensaciones concretas en su interlocutor con la finalidad de manipularlo con más facilidad.

Según Oswald (2010), las emociones funcionan como limitadores de la selección del contexto. Cuando el manipulador provoca un determinado estado de ánimo en su interlocutor le lleva a fijarse en cierta información y a considerarla relevante en un contexto dado (no lo sería en otro momento) y a no reparar en aquella que es quizá más pertinente. De esta manera, se van a inferir conclusiones específicas, basadas en una información determinada, por lo que la ampliación del contexto se hará de acuerdo con la emoción sentida y provocará una reacción concreta.

8.2. MANIPULACIÓN Y COMUNICACIÓN

La comunicación es el vector primero de la manipulación. En un intercambio, los hablantes transmiten ideas, estados mentales o representaciones, pero muy raras veces estos se corresponden por completo con su expresión lingüística. Lo que determina el significado de los enunciados es el contexto y las intenciones del emisor. Así, a lo largo del diálogo, el emisor proporciona indicios para que el receptor efectúe las inferencias necesarias y llegue a la interpretación deseada. El receptor se esfuerza en interpretar los enunciados para adquirir nueva información y conocimientos complementarios. Así,

el entorno cognitivo está en evolución constante, ya que siempre aparecen datos adicionales que lo modifican.

Los principios básicos de toda comunicación siguen también vigentes en la de tipo manipulador: el locutor emite una señal notoria que denota su intención de hacer mutuamente manifiesta su intención informativa. El receptor descodifica esta intención basándose en los estímulos (intención comunicativa) y en el contexto (hechos que percibe) pero sobre todo en las hipótesis y representaciones del mundo que forman parte de su entorno cognitivo. Se crea así un entorno común. La interpretación de un estímulo provoca modificaciones de ese entorno cognitivo común pero también del entorno cognitivo del receptor, quien va a procesar la información por inferencia, esto es, mediante la creación de nuevas hipótesis cognitivas. Interviene la manipulación cuando uno de los locutores intenta modificar el entorno cognitivo del otro de manera velada y con propósitos malintencionados. Según la opinión de diferentes investigadores como de Saussure (2005) u Oswald (2009, 2010), el discurso manipulador encierra una intención complementaria del locutor, *la intención manipuladora*, que, al contrario de las otras dos, tiene que quedar oculta y no será objeto de procesamiento de parte del destinatario. Para disimularla, la mejor manera es hacerla pasar por una intención informativa, es decir, presentar un estímulo ostensivo como informativo. Con la información proporcionada con intención manipuladora no se aspira a mejorar las representaciones del mundo del receptor sino a falsearlas con la finalidad de hacer actuar al receptor según los intereses del emisor.

Sabemos que según el principio de relevancia, la relevancia de una información depende de la importancia de sus efectos contextuales positivos.[167] El beneficio es una mejora del conocimiento del mundo de los interlocutores. Incrementar ese conocimiento quiere decir adquirir más información precisa y detallada, fácil de recuperar

---

[167] Wilson y Sperber (2004: 240) explican que «un efecto cognitivo positivo supone una diferencia significativa para la representación mental que un sujeto tiene del mundo: una conclusión verdadera, por ejemplo. Las conclusiones falsas no merecen la pena; son efectos cognitivos, pero no de carácter positivo». Véanse también nuestras notas n° 148, 150 y 151. Así, una contribución manipuladora tendría efectos cognitivos pero que no se consideran positivos, y, por tanto, no sería relevante. El trabajo del manipulador consiste, pues, en presentarla al oyente como pertinente.

y suficientemente elaborada en áreas de mayor importancia para el individuo. El oyente se esforzará, pues, en interpretar los enunciados de su interlocutor con la finalidad de obtener nuevos conocimientos.

Si volvemos a las bases de la TR, es decir a Grice, los interactuantes obedecen al Principio de Cooperación y a sus máximas. Para ser relevante, una contribución debe ser informativa, verídica y formulada de tal manera que permita su procesamiento con un máximo de efectos y un mínimo esfuerzo. Esta contribución servirá a la construcción de nuevas hipótesis que mejoran la representación del mundo del individuo. En la comunicación manipuladora, las contribuciones de los manipuladores participan en la formación de hipótesis que el manipulador sabe erróneas. Estas conclusiones erróneas se pueden obtener presentando premisas falsas o introduciendo sofismas en la deducción. Las premisas falsas, como hemos dicho, no se consideran falsas en sentido absoluto sino que se refieren a las percepciones del emisor, lo cual corresponde a la máxima de *calidad* de Grice (que también tiene que ver con la evaluación, percepción, juicio de verdad del locutor):

a. no diga nada que crea falso,
b. no diga nada de lo que no tiene pruebas suficientes.

Luego, en el discurso manipulador se trata de:

1. hacer creer al destinatario algo que el locutor considera falso,
2. inducir al destinatario a actuar por los intereses del manipulador (que pueden coincidir con los del sujeto manipulado).

8.3. ANÁLISIS DEL CORPUS: ESTRATEGIAS DE LA MANIPULACIÓN Y SU FUNCIONAMIENTO EN *DIARIO DE PATRICIA*

Basándose en el criterio relativo al campo de acción, de Saussure (2005) propone diferenciar entre dos tipos de estrategias: las locales y las globales. Así, un manipulador puede actuar tanto en los procesos interpretativos elaborados por el destinatario como sobre las condiciones en las que el tratamiento inferencial es llevado a cabo para deducir una interpretación pertinente.

Las estrategias locales operan directamente durante los procesos interpretativos de los enunciados. Son mecanismos destinados a orientar la interpretación efectuada por el destinatario. En este nivel se comunican las hipótesis que normalmente deberían ser rechazadas

en caso de una comunicación no manipuladora. Las principales estrategias lingüísticas locales identificadas por de Saussure (2005) son las expresiones vagas, las presuposiciones, el empleo inadecuado de determinados conceptos, la producción de sofismas y el discurso pseudoreligioso. Las estrategias no lingüísticas locales acompañan la producción del discurso y son mecanismos que se refieren a la actitud general del locutor, las propiedades acústicas de sus estímulos, la provocación de reacciones emocionales (al contrario del tratamiento racional de la información).

A su vez, las estrategias globales (lingüísticas y no lingüísticas) crean condiciones generales que favorecen la obtención del acuerdo o aceptación de parte del destinatario. Se trata de llevar al oyente a no solicitar el sistema cognitivo de control o hacerlo menos prioritario. Así, dicho sistema permanece inactivo sea porque no es considerado pertinente activarlo en un contexto específico, sea porque es menos prioritario el control que otras actividades discursivas. Las estrategias no lingüísticas globales se ponen en marcha para conseguir este efecto. En general, confiamos en personas que conocemos o en aquellas que consideramos competentes y benevolentes con nosotros. Por ejemplo, un niño, *a priori*, no pone en duda las recomendaciones de sus padres, precisamente porque confía en ellos. Asimismo, aceptamos una receta médica sin preguntarnos si la medicina prescrita nos va a curar. Desde la perspectiva relevantista, se supone que la mente no considera pertinente, en términos de coste y beneficio, proceder al análisis de lo dicho por personas benevolentes y especialistas. De este modo, un manipulador puede proporcionar al destinatario indicios capaces de bloquear su sistema de control. La presunción de benevolencia y de competencia del interlocutor favorece la aceptación por parte del destinatario de creencias facilitadas por el emisor.

En otros casos, el sistema cognitivo de control es frenado y se deja distraer por otras tareas más urgentes (responder a una pregunta, por ejemplo, como hemos visto en §8.1.).[168]

Las estrategias lingüísticas globales explican cómo determinadas formas contribuyen a la creación del contexto *ad hoc* susceptible de sustituir las representaciones del mundo del receptor por unas representaciones inconsistentes o incompletas pero consideradas correctas

[168] Véase también nuestra nota n°173.

por este último. Estas estrategias son la difusión y repetición de conceptos fuertemente connotados, generalización de una terminología nueva, eliminación de determinados elementos, analogías engañosas o no motivadas, uso de acrónimos, abreviaturas, números, etc. Estos recursos permiten crear un contexto *ad hoc* para el discurso manipulador (al establecer un nuevo sistema de creencias) con la finalidad de eliminar las posibles incongruencias entre el sistema de creencias e hipótesis derivadas en la conversación no cooperativa. La generalización de hipótesis nuevas a propósito del mundo tiene el objetivo de hacerlas aceptables o normales en el entorno cognitivo del individuo. En consecuencia, el universo de referencias del destinatario es constituido por nuevas representaciones.

Ahora bien, la función de todas las estrategias manipuladoras es impedir el tratamiento eficaz de la información. En efecto, en todo acto comunicativo, la información nueva que llega al interlocutor enriquece o modifica sus representaciones cognitivas. En un discurso manipulador, el control crítico efectuado por los hablantes sobre las hipótesis proporcionadas por los interlocutores es reducido. Este debilitamiento puede deberse a dos factores: la personalidad del manipulador y las estrategias pragmáticas.

Un locutor carismático es capaz de ejercer una influencia importante en sus interlocutores. En la vida diaria, un individuo puede influenciar a otro usando autoridad debido a su posición social, sus conocimientos o sus talentos de orador. Estas cualidades hacen que los demás lo perciban como personaje competente y atribuyan a sus palabras una fuerza que frenará los sistemas de control. Esta presuposición de competencia se puede reforzar por determinados actos de habla como las aserciones o términos presuntamente objetivos: *es evidente que, la ciencia ha demostrado que, está claro*, etc. La seguridad del hablante así demostrada inspira confianza a los demás.

Las estrategias pragmáticas que refuerzan la supuesta competencia del emisor son la utilización de premisas implícitas, de términos vagos o inapropiados al contexto y la simplificación del mensaje por polarización.

Las premisas implícitas permiten al hablante no comprometerse con las condiciones de verdad de los enunciados. En un enunciado implícito, el interlocutor debe inferir gran parte del sentido, pero el locutor, según S&W, no responde de esta inferencia. Oswald (2005) tiene otra opinión acerca de la responsabilidad del emisor: para él, el

locutor es responsable también de las inferencias que hace su interlocutor.[169]

El empleo de una terminología vaga perturba el tratamiento de la información. El manipulador se aprovecha de la imprecisión para proponer una interpretación que se adapte mejor a sus propios intereses. Según de Saussure (2005), la estrategia[170] que consiste en perturbar y después proponer soluciones de interpretación forma la base de los mecanismos manipuladores.

La simplificación del mensaje mediante la utilización de estereotipos o la polarización contribuye también a perturbar el tratamiento eficiente de la información. Una categorización dicotómica –*blanco/negro*– permite evitar el *continuum* de posibilidades –*rojo*, *amarillo*, *verde*, etc.– y reducir la realidad a categorías simples, facilitando así el trabajo cognitivo. Pero esta reducción introduce sofismas en el razonamiento deductivo. En la lógica, la negación de una categoría no provoca la afirmación de otra: la negación de *blanco* no provoca la afirmación *negro* sino la posibilidad de afirmar una gama de colores. Sin embargo, cuando la reducción a dos categorías se hace gracias a la manipulación de las representaciones cognitivas, la afirmación de una provocará la negación de otra, y viceversa (Rigotti 2005). Así, si una categoría es presentada como buena, la otra será implícitamente mala, sin que el manipulador tenga necesidad de argumentarlo. Estas técnicas constituyen un obstáculo al razonamiento deductivo. Sin embargo, la polarización no responde solo a las necesidades de los manipuladores sino también a las de los oyentes. Podemos pensar que estas proposiciones se aceptan no solo porque son fruto de estrategias que impiden el razonamiento deductivo,

---

[169] Oswald (2005: 9): «Chaque énoncé, en tant que stimulus ostensif, est produit de façon intentionnelle, ce qui rend son producteur responsable des inférences qu'on peut en tirer [...]. Selon Sperber & Wilson, la responsabilité du locuteur est engagée seulement sur les contenus explicites; nous pensons au contraire qu'elle est également engagée sur les contenus implicites, quoique à un degré différent, et variable selon les cas. Le locuteur doit lui-même faire des hypothèses sur les interprétations auxquelles son énoncé peut donner lieu pour communiquer efficacement. A ce titre, si lui-même n'annule pas d'une façon ou d'une autre les implicatures qui peuvent être déclenchées, on peut déduire le fait qu'il les assume».

[170] Estrategia que de Saussure (2005) denomina *fuzziness*.

son emitidas por personas que gozan de autoridad, son competentes y bienintencionadas, pero también la polarización responde a las necesidades de los locutores. Según S&W, todos tendemos a la facilitación del procesamiento de la información con el fin de maximizar la eficacia de las actividades cognitivas.[171]

El discurso de *DP* emplea efectivamente estos recursos dicotómicos, sobre todo la de *bueno/malo* y, a veces, llega incluso al maniqueísmo. Así, en una pareja que se dirige al programa, generalmente, se designa (sea por Patricia, sea por los invitados mismos) a uno como responsable de los problemas y al otro como víctima de esta conducta. Véase a este propósito el siguiente ejemplo:

> Pr: **¡ay Paco Paco que has jugado mucho!↑**
> P: pero bastante
> Pr**: y claro lo estás pagando // pues no sé yo lo que va a decirte Ginet porque visto lo que has mentido yyy lo que has hecho durante tanto tiempo // ¿tú crees que ella va a confiar en ti?**
> P: no
> Pr: no // hmm lo tienes claro (RISAS)
> P: sí
> Pr: bueno Paco / vas a dejarme un ratito
> (E 7, l. 230-237)

También en:

> Pr: **¡uy qué lío! bueno pues Juanjo / tú igual no estás todavía decidido a luchar↑**
> JJ: yo estoy luchando y esto ella ya lo sabe / lo que pasa es que // a mí me vencen
> Pr: pues escucha **quien está decidida a luchar de verdad // es Eva** / un aplauso para ella
> (E 2, l. 235-237)

la entrevistadora establece dos polos: por un lado, Juanjo no está luchando por la relación que mantiene con Eva y, por otro, Eva que *está decidida a luchar de verdad*. Aunque su invitado le diga que sí está enfrentándose a los problemas con más o menos éxito, la presentadora deja entender que no lucha *de verdad*, y los oyentes se quedan con las conclusiones proferidas por Patricia.

---

[171] Véase §7.5.2.

Veamos otra muestra en que la presentadora reduce lo dicho por su invitada a una sola categoría:

Pr: y tu novio ¿cómo reaccionó? // ¿el padre?
D: tiene tenía temporadas buenas y otras malas
Pr: o sea que le dijiste *vamos a ser padres* y **se asustó**
D: mucho
(E 13, l. 20-23)

Se destaca el aspecto negativo sin que se mencionen las facetas positivas evocadas por la interlocutora. De este modo, el público se queda con la interpretación de Patricia y la invitada desarrolla este asunto concreto.[172]

Oswald (2010) parte de la propuesta de de Saussure (2005) sobre las estrategias manipuladoras y postula que la manipulación se consigue gracias a la restricción del contexto de interpretación del mensaje. Hemos visto que los enunciados son óptimamente relevantes en un contexto específico, es decir, aquel en que la interpretación del enunciado genera el mejor equilibrio entre los esfuerzos y los beneficios. La manipulación verbal se basa en este mecanismo: para el destinatario manipulado, el enunciado es pertinente en un contexto concreto y, por tanto, satisface las exigencias de coste y beneficio. El mecanismo de la manipulación consiste, pues, en obligar a cierta interpretación en un contexto específico, impidiendo que el destinatario se sirva de un contexto alternativo (esto es, que extienda el contexto de modo que permita la interpretación correcta, véase §7.7) en el cual el enunciado resultaría problemático. Dicho de otro modo, se trata de orientar la interpretación en un sentido determinado o influir en ella restringiendo el contexto interpretativo.[173] Ello se logra

---

[172] Obsérvese que se trata de un comportamiento normal y totalmente aceptado en *DP* dado que la esencia de la mayoría de las entrevistas reside en la exposición de situaciones problemáticas o de dificultades relacionales. Lo «normal», «cotidiano», «ordinario» o «común» resulta poco atractivo para la audiencia. Las experiencias positivas también se evocan pero solamente si tienen algún carácter excepcional y sensacionalista.

[173] «Manipulation can be conceived of as operating a constraint on the cognitive processes that are taking place in its target's mind, whereby the success of manipulation rests of the target's derivation of a preferred

haciendo inevitables determinadas hipótesis contextuales o actuando sobre la prominencia de representaciones concretas haciéndolas muy accesibles (mediante la repetición, movilización de representaciones comunes y públicamente aceptadas) o aumentando el grado de epistemicidad (argumentos de sentido común, «veritativos») o también focalizando la atención del destinatario en una tarea específica (como responder a una pregunta).[174]

Según Oswald (2010), el manipulador tiene como objetivo indicar una interpretación determinada del mensaje y al mismo tiempo lleva al oyente a no tener en cuenta otra información relevante, es decir, simplemente a fallar en el procesamiento de esta información o, por lo menos, no encontrarla relevante. Es decir que el manipulador tiene que actuar de tal modo que cierta información parezca pertinente y, al mismo tiempo, hacer pasar la información fundamental por irrelevante. Estas estrategias manipuladoras operan dos restricciones simultáneas en el procesamiento de los datos. Por un lado, se emplean ciertas estrategias reforzadoras para aumentar la relevancia de información particular y, de este modo, la víctima centra su atención en esta información. Por otro, las estrategias debilitadoras rebajan la pertinencia de la información fundamental y, de este modo, esta queda sin procesar. Así, los conjuntos contextuales que podrían tenerse en cuenta aparecen como irrelevantes, lo cual permite a otros conjuntos (puestos de relieve por las estrategias reforzadoras) adquirir más fuerza y provocar otras implicaturas que van en el sentido del manipulador. Oswald (2010: 128, 319) da la siguiente descripción de la manipulación:

> A manipulative attempt (through communication) is successful when the addressee gives his consent to whatever is encoded in the content of the utterance while at the same time being prevented from spotting that such content is inconsistent with some of his assumptions (about the conversation or about the world more generally) [...]. Manipulation operates by making the content of the informative intention relevant enough so that the hearer does not engage in further processing, which could tentatively lead him to uncover some inconsistencies between the content he

–manipulation-compatible-output if information-processing» (Oswald 2010: 302).

[174] Este sería el caso de las ilusiones pragmáticas. Véase Allott (2007: 272): «the pragmatic faculty reaches a decision without considering some highly relevant information that it could have considered».

> derived and his cognitive environment, which in turn might lead him to suspect non-cooperative intentions on behalf of the speaker.

Para la presente investigación, partimos del supuesto de que la manipulación se realiza mediante diferentes mecanismos y que las emociones, la (ir)racionalidad, las relaciones entre los interlocutores, etc., influyen en las condiciones cognitivas de la manipulación.

Un comportamiento manipulador puede consistir en imponer sus propios pensamientos o conclusiones, no contar con el deseo del otro, crear la ilusión de que el interlocutor ha actuado según sus propios deseos, convencer al interlocutor de cambiar de actitud, provocar determinadas reacciones, etc. En todas estas actitudes, las emociones desempeñan un papel fundamental: el emisor actúa de manera tal que suscita emociones específicas para producir en el destinatario un estado mental adecuado con el fin de lograr sus propias metas.

Hemos registrado varios de estos comportamientos en nuestro corpus. Se ha mencionado en numerosas ocasiones la posición privilegiada de la presentadora: desempeña el papel de confidente, lo cual le confiere autoridad y credibilidad y, por ende, el poder de manipulación. La benevolencia y empatía que demuestra Patricia hacia sus invitados, son en muchas ocasiones fingidas: las utiliza para llegar a sus propias metas. Gozar de autoridad y posicionarse como una amiga que desea ayudar a sus interlocutores constituyen instrumentos eficaces para manipularlos con más facilidad. Las entrevistas se basan en un principio de tipo: *Dime qué te pasa y te ayudo; si no me lo dices, no podré ayudarte*. Las frecuentes apelaciones a los sentimientos y emociones favorecen la acción manipuladora. Al restablecer, gracias al código lingüístico, determinados recuerdos (o conocimientos) asociados con ciertos hechos y emociones en el oyente, el emisor puede manipularlo con éxito. Los estados emocionales de los que más se aprovechan los manipuladores son el miedo, la vergüenza y la culpa, entre otros.

En general, la manipulación en *DP* consiste en llevar la conversación en una determinada dirección, sacar conclusiones (o interpretaciones) concretas a lo largo de la conversación para influir en su interpretación por parte tanto de los invitados como del público, hacer revelar a los informantes aspectos de su vida que no desean confesar sin que realmente se den cuenta de ello, así como apelar constantemente a las emociones. A modo de ilustración, presentamos un ejemplo extraído de nuestro corpus:

Pr: llevas aquí desde marzo y no te has casado // ni lo vas a hacer en un futuro próximo // porque él no tiene ninguna intención /// entonces **¿por qué empeñarse en casarse con alguien que no quiere casarse [contigo]?**
V: [porque] él me hizo una promesa / y se la hizo a mi madre [y a mi hijo]
Pr: [entonces] tiene que cumplirla
V: claro
Pr: **aunque no quiera casarse contigo / aunque no te quiera**=
V: [no]
Pr: = **[que] se case porque te lo ha prometido**
V: o sea me me ha demostrado que me quiere /// pero yo también dudo un poco de ese amor
Pr: **pero tú piensas que hay otra mujer / porque tú me dices // *no me parece normal que baje el volumen* [*cuando*]**=
V: [claro]
Pr: =***chatea cuando tal*** **¿crees que hay otra mujer?**
V: él dice que no pero no sé
(E 8, l. 119-133)

En este fragmento se puede observar cómo Patricia maneja la información: para empezar pretende que el novio de su invitada no la ama (porque no desea casarse con ella), lo cual puede no ser cierto. Además, insinúa que la informante podría ser víctima de una infidelidad. A nuestro modo de ver, con este tipo de actitud se intenta, por un lado, conseguir que la interlocutora revele algún aspecto escandaloso de su relación y, por otro, se invita al público a elaborar una determinada interpretación y formarse una idea concreta (más bien negativa) de la relación amorosa que mantiene V. Del mismo modo, el discurso de Patricia influye emocionalmente en la invitada puesto que genera (o, más bien, aumenta) su inseguridad y sus dudas. Obsérvese que la presentadora introduce la idea de una eventual infidelidad apoyándose en las propias palabras de su interlocutora. De este modo, aumenta el valor verídico de sus presuposiciones.

A continuación, reproducimos otro pasaje que atestigua la actitud manipuladora de la animadora. Obsérvese cómo consigue que su invitada diga algo distinto de sus afirmaciones anteriores:

Pr: oye Dolores yo sé que a los dos les quieres igual /// pero dime / tú que les conoces bien /// **¿quién es el más responsable de los dos?**
D: (RISAS) mmm ¡qué nerviosa estoy Patricia!
Pr: ¿por qué mujer?

D: [(( ))]
Pr: [(( ))] nerviosa se le van pasando los nervios // ¿ah que sí? ¿ah que ya estás menos?
D: ¿quién es más de los dos? **pue(s) e(s) que / diría que los dos**
Pr: **¿por igual?**
D: eh / sí
Pr: **¿igual de responsables?**
D: (2") [para mí sí]
Pr: **[igual de] maduros**
D: **eeeh quizá un poco más madura // laaa mi / mi hija**
Pr: bueno (1") [esa]=
D: [(( ))]
Pr: =es la visión que tú tienes de ellos // ¿cómo se llevan entre ellos?
(E 14, l. 29-44)

Obsérvense las intervenciones reformuladoras mediante las que Patricia demuestra insistencia ante las respuestas de su informante que no le parecen satisfactorias. Lo que busca la presentadora es que su invitada dé una determinada respuesta y lo consigue.

Otro pasaje en el que se advierte la misma estrategia es el siguiente:

Pr: y tú ¿tú eras novia de Paco?
G: bueno // no novia novia / sino estábamos hablando (( )) nos estábamos conociendo
Pr: pero entonces ¿por qué te molestó que tuviera otra novia si no eras su novia?
G: no porque nos estábamos conociendo no fue sincero conmigo
Pr: **un poco novia sí que eras** (1") **¿cibernovia?**
G: sí
Pr: **ves** // pues hay más mensajes (1") creo (1') mira mira atenta (2") «necesito hablar contigo» (2") Ginet /// ¿no sabes todavía de quién se trata? / ¿será Toni?/ ¿será Paco? (1") o ¿será otro? (1") ¿quién será?
(E 7, l. 312-320)

La afirmación de Pr puesta de relieve, aunque atenuada, no deja otra alternativa a la informante que la de confirmarla. Incluso, al empezar su intervención siguiente con *ves*, la presentadora se basa en la respuesta afirmativa de G para significar que ella tenía razón en insistir y que su invitada no había sido sincera en las primeras intervenciones. Es decir, Patricia no solamente no se conforma con las respuestas dadas sino que, además, culpa a su invitada de inducirla en error,

lo cual, como sabemos, no es el caso aquí. Es muy parecida la secuencia siguiente en la que la entrevistadora consigue que su informante revele detalles que, evidentemente, se negaba al inicio a dar en público:

Pr: oye pero este *gracias por hacerme feliz* ¿qué qué habrá detrás de todo esto / Mari Carmen?
MC: pf
Pr: **¿tus hijos son ↑ // tu hija por ejemplo es cariñosa contigo?**
MC: sí
Pr: **Mari Carmen** (TONO SUSPICAZ)
MC: sí sí
Pr: **tú me estás mintiendo / [UN]=**
MC: **[no]**
Pr: = **POQUITO**
MC: **no**
Pr: **¿tu hija es de darte besos y así?**
MC: **no // mucho no**
Pr: **¿te suele decir *¡ay mamá cómo te quiero!* o *¡qué qué maja eres!*?**
MC: **algunas veces otras veces no /// pero poco**
Pr: **o sea que cariñosa lo que es cariñosa no es**
MC: **no / no lo demuestra**
Pr: **ves↑** /// bueno pues atenta Mari Carmen / un aplauso para Antonia y Segundo
(E 18, l. 178-194)

Obsérvese cómo la presentadora (mediante el acto de acusación de mentira y a través de diferentes preguntas directas relativas al afecto) consigue –muy hábilmente– que una madre, que quería proteger a su hija, se deje llevar por el juego de Patricia.

En la muestra que reproducimos a continuación, la presentadora declara abiertamente qué es lo que quiere que su invitado diga:

Pr: bueno / Paco / tienes algo que explicar a Ginet ¿verdad?
P: sí
Pr: pues ¡venga!
P: pero ha deja Patricia ha dejado las cosas claras ya /// quiere amistad nada más /// ¿no?
Pr: hombre ts ha dicho que tú le engañaste
P: yo la engañé / pero ella sabe / tú sabes que desde el principio que yo con Almudena no quiero nada // ni nunca voy a querer nada // es una chica tan molesta // que (( )) encima y a mí me llenaste desde el princi-

pio // y te lo dije en el chat y te lo digo en persona / en un futuro tener una relación contigo si puede ser sino↑ (( )) saber /// y sinceramente / sin engaños / sin mentiras / y sin nada /// yooo he creído que estar chateando contigo ehm todo este tiempo pero / yo pienso que no / por por culpa de Almudena / ¿ sabes? /// y sa↑§
Pr: § Ginet di di que te he visto que ibas a↑
G: ¿tú me borraste de tu messenger?
P: sí pero todo por culpa de Almudena / ¿sabes? / pero yo nunca he querido a Almudena ni la voy a querer nunca // y si la y se lo dejo muy claro /// digo yo ehm en un futuro si yo encuentro trabajo le digo me quedo con el hijo de Ginet y con Ginet / yo con la contigo no quiero saber nada /// ni (( )) nunca (1") se lo he dejado claro y te le dejo claro a ti / en un futuro // si quieres algo conmigo // ehm
Pr: **Paco pero no he oído ni una palabra de amor**↑ // o sea=
P: ella sa
Pr: = ¿quieres tener algo conmigo? / aquí estoy (TONO BURLÓN)
P: [ehm es]
Pr: [no lo sé]
P: porque vamos a ver / Patricia cómo voy a decir // una palabra de amor // está el tal Toni
Pr: está el tal Toni (RISAS)
(E 7, l. 362-385)

Pr anuncia claramente que lo que le interesa a ella es que el mensaje sea impactante emocionalmente y quiere que los invitados se centren en temas que cautivan al público. Y sin dejar tiempo a P para que responda, Patricia resume sus palabras de manera burlona.

Veamos otra secuencia en la que se acumulan varias técnicas manipuladoras:

E: porqueee // no se acaca- no se acababa de decir // no sabemos el qué quería su hermano [¿no? si=]
Pr: [claro eso crea estrés entre vosotros]
E: [=si quería hacer(me) un lío / quería enrollarse conmigooo] sí / y quería que el su hermano me hiciera daño
Pr: ¿tú piensas que (1") con esa intención os presentó? con la intención de que§
E: § él me hiciera daño §
Pr: § Juan te hiciera daño
E: sí
Pr: y ¿cómo llegas a esa conclusión? // ¿qué ha pasado para que pienses así?

E: yo // es que es que yo con esteee // hermano sssuyo- él tiene una confianza muy grande /// siempre estaba arribaaa // ten- él está casado con una niña y yo tenía muy buena amistad hastaaa ts // hasta que yooo // claro hasta que pasó de de presentarme a su hermano /// y de repente hubo cambio / yo no sé / yo nunca había hecho nada a nadie / yo al contrario era // mis puertas estaban- de casa estaban abiertas siempre /// y ese cambio repenti[(no) cuando]
Pr: **[Eva] / dices que han llegado a insultarte**
E: sí // me han tratado de marrana de guarra↑/ me han tratado de to- que si me acostaba con más de un hombre↑§
Pr: §**pero // ¿él solo // ha dicho o toda la familia de Juanjo o [su hermano (( ))]?**
E: [no no] // no es que se lo haya dicho su hermano ni la familia de él /// eso / en general // todo el barrio / en general /// en general
Pr: **pero ¿quién // quién dispara la primeraaa / bala? / ¿quién es el primero en decir esas cosas? /// ¿su familia?**
E: **uf /// (u)fff / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles ¿sabes?**
Pr: **ya [no quiereees // ya]**
E: **[no quiero poner]- no quiero poner mal mal a nadie /// no quiero**
Pr: **pero tú crees que esto está haciendo– su familia está ((siendo)) un impedimento o podría ser un impedimento**
E: [no]
Pr: **[o no les ha gustado / que tengáis una relación]**
E: **[nooo es que] no parece que yo no las haya gustadooo // les intenta pinchar *Eva es esto Eva lo otro Eva es una guarra* / la *Eva* eeehm // *no te pega porque tiene dos niños* no sé qué así ¿no?**
Pr: y tú lo que quieres es que te acepten
(E 2, l. 89-121)

Sin realmente advertirlo, la informante se deja llevar por la presentadora a confesar en público detalles comprometedores de su relación, aunque en algún momento ha intentado, sin éxito, evitar responder a las preguntas molestas.

Todo empieza con una intervención de Patricia *dices que han llegado a insultarte*, información que surge de la nada y no tiene que ver con lo dicho anteriormente en la entrevista. Se han evocado efectivamente los problemas pero nunca se ha hablado de insultos en este diálogo público. Probablemente E se ha referido a ello en una entrevista previa y Patricia da esta información relevante en un momento que le parece adecuado. Obsérvese que presentar una información específica en un momento preciso de la conversación puede hacerse

con fines manipuladores. Pensamos que este es el caso aquí dado que le permite a la entrevistadora dirigir la interacción en un sentido determinado.

Ahora bien, la estrategia manipuladora principal en este fragmento consiste en reformular varias veces el mismo contenido con el objetivo de que E acuse a la familia de su novio. Otra estrategia que se advierte aquí es un consentimiento fingido: cuando E enuncia *es que claro es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles*, Pr se muestra comprensiva con la finalidad de inspirar confianza a su invitada *ya no quiereees ya*. Sin embargo, en la intervención siguiente, Patricia vuelve sobre el mismo asunto *pero tú crees que esto está haciendo su familia está ((siendo)) un impedimento o podría ser un impedimento*.

Calificamos este comportamiento de Pr de manipulador porque, por un lado, no respeta la voluntad de su interlocutora y solo le interesan determinadas respuestas y, por otro, no parecen importarle las consecuencias que las revelaciones hechas en público puedan tener en la vida real de los informantes, una vez acabado del programa. La explicación de por qué la invitada se deja llevar por el juego de la presentadora reside en que su sistema de control está bloqueado, primero, por la confianza que le inspira la conductora del programa y, segundo, porque obedece al principio implícito del formato que postula que los invitados tienen que dar detalles concretos y, en contrapartida, los organizadores les darán acceso a la televisión y los ayudarán a resolver el problema por el que han acudido al *DP*.

Asimismo, la manipulación puede consistir en el deseo de hacer responsable al destinatario del desarrollo de la entrevista:

> Pr: a ver ¿tú estás enamorada de Ramiro?
> A: (7") no
> Pr: no (3") **bueno pues si hubiésemos empezado por ahí pues igual ↑**
> A: ya no
> Pr: ya no /// ¿es decir que // esta relación se ha terminado?
> (E 5, l. 245-249)

Aquí, Patricia formula un reproche a su invitada, provocando, de este modo, un sentimiento de culpabilidad o vergüenza en A. Con un tono negativo (insinuando que la invitada ha ocultado un dato fundamental), la responsabiliza del curso que ha tomado la charla. La actitud de la presentadora es manipuladora porque estaba interesada

en proseguir la entrevista tal como lo ha hecho y, sin embargo, hace que su invitada se sienta mal. Este fragmento proviene del final del encuentro, por lo que en ese momento, efectivamente, Patricia puede emitir este tipo de comentarios. En realidad, si la informante hubiera dicho que ya no está enamorada de su marido, la entrevista no hubiera tenido lugar. En cambio, una ruptura en público al acabarse el intercambio constituye una fuerte atracción para la audiencia.

También es posible manipular insistiendo en los valores morales mediante expresiones emotivas y llamamientos a los sentimientos:

Pr: o sea **tú mientes como un bellaco** como se dice / en internet
P: sí / pero yo pienso que la mayoría
Pr: bueno ya↓ **pero eso no justifica tus mentiras**
P: (ASIENTE)
Pr: o sea como hace todo el mundo da igual (1") **¿has herido a muchas chicas a mucha gente con estas cosas?**
P: nnn a una persona nada más que yo sepa
(E 7, l. 102-108)

Pr: pero tan seria es la cosa que tu madre /// cree // que tú // no le quieres
A: sí
Pr: pues que una madre piense eso ↑
A: es duro
Pr: pues debe sentirse muy mal ¿no?
A: creo que sí (SONRIENDO)
Pr: **Antonia tú lo dices como con una sonrisa en la boca / como si esto no te preocupara lo más mínimo**
A: no sí que me preocupa por eso he venido sino no hubiera venido ¿no?
(E 18, l. 102-108)

Ocurre a veces que Patricia Gaztañaga evite responder a un comentario comprometedor, sin tomar en cuenta el deseo de los invitados y siguiendo con sus propios objetivos:

Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?
J: va
Pr: va↓ *VA* lo dices como *bueno va*
J: va
Pr: ¿solo va?
J: va
Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va

Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
J: **vamos a ver / yo venía aquí porque venía** // c- p- **por una mujer no por un hombre** §
Pr: § **¿quién te ha dicho eso?**
J: hombre↑ /// cuando me habéis llama(d)o
Pr: **Juani // yo quiero que mires a esa pantalla**
(E 4, l. 197-209)

Aquí, la presentadora no repara en el deseo de su invitada; hasta esquiva el asunto que podría desembocar en un problema e, incluso, provocar el final del encuentro. No obstante, Patricia logra confundir a su invitada, dándole información que esta procesa desviando así su atención y haciéndole olvidar los reproches que acaba de formular la presentadora. Además, la entrevistadora realiza un acto de habla directivo *yo quiero* para encaminar a su invitada hacia otro asunto.

8.4. OBSERVACIONES FINALES

A partir del análisis de nuestro corpus, hemos podido comprobar que uno de los pilares de una acción verbal manipuladora reposa en la personalidad del manipulador. Así, una persona que goza de una posición jerárquica superior, que inspira confianza, que se presenta como una experta en determinados asuntos, etc. es capaz de ejercer una influencia importante en sus interlocutores. En *DP* este papel es asumido por la presentadora –Patricia Gaztañaga–, a quien la posición privilegiada en el programa, así como el cometido asociado a la misma, le otorgan el poder de manipular.

Como hemos dicho, en todo discurso manipulador se trata de perturbar el tratamiento «correcto» de la información. El manipulador actúa para impedir el control crítico de su interlocutor sobre las hipótesis proporcionadas. En nuestro corpus, una estrategia manipuladora de mayor alcance consiste en proponer soluciones (a veces muy personales) de interpretación: de este modo, se centra la atención de los oyentes en dicha propuesta (que además no siempre es la acertada) y «se bloquean» todas las demás posibilidades; la interpretación del público se ve así reducida a la ofrecida por la presentadora. En otras ocasiones, hemos visto que se evoca un asunto sin tener en cuenta otros –que lo matizan y así se simplifica el mensaje– o que se pro-

porciona información en un momento oportuno, cuando esta puede tener mayor impacto. Estos procedimientos permiten llevar la conversación en una dirección concreta, la que más interesa a Patricia y la que parece más atractiva para los televidentes.

Por otra parte, en nuestros datos, manipular consiste en conseguir que el informante se confíe si no lo hace espontáneamente o también que actúe de un determinado modo (por ejemplo, que haga ciertas declaraciones).

Otra estrategia manipuladora frecuente en *DP* es adoptar una actitud maniqueísta, distinguiendo entre lo bueno y lo malo. Uno de los procedimientos favoritos de P. Gaztañaga es caracterizar a uno de los invitados como víctima y al otro como el responsable del malestar del primero. Esto favorece ya de antemano, claro está, una determinada percepción de los telespectadores acerca de los informantes.

Asimismo, hemos podido advertir que entre los distintos recursos que se prestan a la acción manipuladora figuran la reformulación, el léxico relativo a lo moral (*mentira*, *infiel*, *afligir*, etc.), el empleo de actos de habla directivos, etc.

Por último, y quizá sea lo más importante, esperamos haber demostrado con el presente análisis que la función principal de la manipulación en el *talk show Diario de Patricia* es entretener a la audiencia, más que ofender realmente a sus participantes.

9. Repetición y reformulación

Tras habernos dedicado principalmente al estudio de los fenómenos pragmáticos utilizados por los participantes en *Diario de Patricia*, conviene examinar algunos procedimientos discursivos de nuestro corpus. Se trata concretamente de operaciones como la repetición y la reformulación (en este capítulo) o la interrupción y el solapamiento (en el capítulo siguiente). Como se verá en las siguientes páginas, cada uno de estos procedimientos discursivos cumple determinadas funciones pragmáticas significativas en el desarrollo de la interacción y la organización del discurso en el *DP*, por lo que su análisis viene a complementar las estrategias pragmáticas vistas hasta ahora.

Tradicionalmente, dentro de la norma del lenguaje escrito, fenómenos como la reformulación, la repetición, la reiteración, la redundancia, etc., han sido considerados como mecanismos a evitar en la medida de lo posible, por lo que, cuando aparecen, son en general intencionados por parte del autor, con fines retóricos y estilísticos. No obstante, este principio de la «no repetición» (Vigara Tauste 1997: 1) no rige el uso oral de la lengua. De hecho, numerosos estudios han probado que se trata de recursos de gran importancia e incluso necesarios en determinados casos. Los objetivos de tales producciones lingüísticas y las intenciones de quienes las realizan suelen ser muy diversos: por un lado, pueden responder a un propósito deliberado del que habla para enfatizar algo y, por otro, ser más bien inconscientes y permitir ganar tiempo para la organización de la información a fin de continuar la verbalización del mensaje debido a que, en la conversación, la construcción y la realización del discurso son simultáneas.

A pesar del interés que presentan los fenómenos que aquí nos ocupan, las investigaciones sobre estas manifestaciones lingüísticas

son bastante recientes. Así, Agudo (2000b: 73) hace notar la escasa atención que se les ha prestado:

> La repetición [...] es uno de los fenómenos cualitativa y cuantitativamente más importantes del discurso oral. Sin embargo su estudio no ha merecido más que un interés reciente y parcial por parte de la lingüística.

9.1. BREVE PANORAMA DE LAS DEFINICIONES

Las definiciones de la reformulación y de la repetición varían mucho según los diferentes estudios. En este sentido, resulta significativa la observación de Norén (1999: 51) cuando señala que:

> Il n'existe pas de reformulation au sens absolu et il appartient à chacun de définir l'extension de ce terme selon la vision qu'il en a. Cela revient à dire qu'entre les deux points extrêmes d'un axe, où l'un est l'endroit où la relation entre X et Y est du type «tout à fait pareil», et l'autre où la relation est du type «pas du tout pareil», se trouve une zone qui peut être appelée reformulation.

De estas palabras se desprende que una clasificación ordenada de las reformulaciones y las repeticiones en una interacción resulta delicada. El límite de cada uno de los conceptos todavía no queda claramente establecido, por lo que cada investigador procura instaurar sus propias delimitaciones.

En este sentido, De Gaulmyn (2000: 80) comenta la complejidad de dichas nociones:

> La reformulation prend des formes de la paraphrase, de la redite, de la reprise, de la mention, de l'allusion, de la citation, etc. Activité intradiscursive, interne au discours du locuteur, ou interdicursive, d'un locuteur à l'autre, elle fonde le processus discursif, composé d'attendu et d'inattendu, du «toujours déjà dit» et du «encore à dire». [...] La reformulation, envisagée comme processus dynamique et créatif d'engendrement du discours, est de nature paradoxale: à la fois répétition et altération, continuité et modification, cohésion et renouvellement, permanence et changement, reprise du même et incursion de l'autre, transition et soudure.

A continuación, pasaremos revista a las diferentes definiciones propuestas por los especialistas. En un primer momento presentaremos las que se refieren a las reformulaciones y, después, las que conciernen a las repeticiones, aunque, como se verá, ambos conceptos se entrecruzan en muchos aspectos. Al final de esta introducción teórica propondremos nuestra propia concepción de dichas nociones.

En el planteamiento de Gülich y Kotschi (1983, 1987) –dos de los precursores en los estudios sobre la reformulación– la reformulación es un mecanismo interactivo que sirve, ante todo, para salvar obstáculos en la comunicación y su estructura general se presenta de la manera siguiente:

Enunciado de partida–marcador reformulador (facultativo)–enunciado de llegada

Para varios autores (como Norén 1999, Briz 2001 o Cuenca 2001, entre otros) la reformulación es esencialmente una estrategia pragmática, ya que se lleva a cabo por un hablante con cierta intención comunicativa. Así, Briz (2001: 216) define la reformulación como:

> Una operación estratégica discursiva compleja que incluye diferentes acciones (reformular en sentido estricto, aclarar, explicar, rectificar, etc.); estratégica, porque ayuda a regular la formulación, la informatividad, a la vez que es un mecanismo de control de la interpretación o interpretabilidad [...]; y compleja, puesto que relaciona dos actos o movimientos argumentativos, el reformulado y la reformulación propiamente dicha, en una estrategia única.

Otras definiciones como las que sugieren Rossari (1994: 9) o Garcés Gómez (2008: 82) conciben la reformulación como un proceso retroactivo, de reinterpretación.

Las investigadoras observan que la reformulación no sólo conlleva una modificación formal sino que también se debe tomar en cuenta el cambio semántico o pragmático más o menos importante producido por el hecho de reformular.

Por su parte, Norén (1999: 65) destaca la analogía semántica entre el elemento de partida y el de llegada como característica imprescindible para que se pueda hablar de reformulación.

En cuanto a la repetición, Agudo Ríos (2000b: 73) la identifica como «aparición sucesiva en el discurso de segmentos del mismo de variable extensión y exactamente iguales en forma y función». Bas-

tante parecida es la definición de Marcuschi (1992),[175] para quien la repetición es «a produção de segmentos discursivos idênticos o semelhantes duas ou mais vezes no âmbito de um mismo evento comunicativo». No obstante, constatamos que las definiciones difieren en que Agudo (2000a, 2000b) afirma que para que un acto pueda identificarse como repetición es necesario que el elemento de llegada sea idéntico al de partida en forma y función, mientras que en la propuesta de Marcuschi llama la atención el término «semelhantes», lo que significa que el autor admite alguna variación formal en la repetición.

Para Garcés-Gómez (2002-2004: 439) la repetición consiste en

> [...] reiterar en su aspecto formal una parte o la totalidad de los elementos de un segmento o enunciado anterior, con posibles modificaciones (de entonación, de unidades deícticas, de morfemas verbales, etc.) y con variaciones en el sentido semántico y pragmático del nuevo segmento respecto del anterior.

Camacho Adarve (2009: 47) insiste en que la repetición idéntica propiamente dicha no existe:

> Las repeticiones son reformulaciones porque arrastran, partiendo de una identidad inicial, al formularse más de una vez, transformaciones pragmáticas.

Lo que se advierte a raíz de las definiciones de la repetición presentadas es que se otorga una gran importancia a la semejanza formal entre sus constituyentes así como en su equivalencia semántica. En cambio, en las propuestas relativas a la reformulación se pone el acento en el hecho de que ambas partes pueden parecerse pero también alejarse formal y semánticamente. También se comprueba que una reformulación, habitualmente, implica un comportamiento cooperativo del hablante animado por la voluntad de evitar posibles malentendidos y ambigüedades y, así, superar eventuales obstáculos comunicativos.

Asimismo es de señalar que, en opinión de algunos autores como Tannen (1989) por ejemplo, el concepto de repetición es bastante amplio y engloba las reformulaciones, como una manifestación más

[175] Citado por De Andrade (2006: 99).

de la repetición. Para Camacho Adarve (2009: 14, 47), por el contrario, la repetición es una reformulación dado que, desde una perspectiva pragmática, una reproducción idéntica es imposible porque la segunda aparición siempre tendrá una función distinta a la primera. Por otra parte, autores como Gülich y Kotschi (1983, 1987) incluyen lo que otros consideran *repetición* dentro del fenómeno de la reformulación.

En definitiva, los fenómenos de repetición y de reformulación carecen de una conceptualización unitaria. Sin embargo, antes de exponer lo que nosotros entendemos exactamente bajo estos conceptos, sería conveniente ver las distintas clasificaciones propuestas hasta el momento.

9.2. CLASES DE REFORMULACIÓN Y DE REPETICIÓN

En primer lugar, Gülich y Kotschi (1983, 1987) distinguen tres fenómenos: la corrección, la paráfrasis y el *rephrasage* considerándolos diferentes manifestaciones de la reformulación puesto que comparten una misma estructura. Los tres conceptos se diferencian por la relación semántica entre los enunciados que los forman y por los marcadores de reformulación que el hablante emplea para indicar el carácter específico de un acto de reformulación.

En el caso de la *corrección*, se trata de producir un enunciado que modifica al anterior, considerado como erróneo por parte de uno de los interlocutores; en este sentido, es un procedimiento de reformulación que garantiza la intercomprensión, principal objetivo de la corrección.

La *paráfrasis* y el *rephrasage* también tienen la función de asegurar la comprensión pero se diferencian entre sí por la naturaleza de la relación semántica que une el enunciado reformulador al enunciado fuente, por medio de marcadores reformulativos. Así, la reformulación parafrástica une dos secuencias equivalentes semánticamente y consiste, como indica su denominación, en una *paráfrasis*, es decir, en una reiteración del contenido informativo con alteración de la forma. Su objetivo principal consiste en la explicitación del argumento de las enunciaciones ya formuladas. El hablante puede parafrasear tanto sus propias palabras como las del interlocutor. Parafra-

sear a otro indica intercomprensión y colaboración en el desarrollo de la conversación, tal como vemos en un ejemplo de nuestro corpus:

> Pr: [bueno] vamos a ver (1") Antonia / ¿qué pasa con tu madre y contigo?
> A: **que nos llevamos como el perro y el gato**
> Pr: **¿os lleváis muy mal?**
> A: sí
> (E 18, l. 10-13)

A su vez, se califica de *rephrasage* a la repetición de la estructura sintáctica y léxica de un enunciado, es decir, el elemento de llegada es formalmente idéntico al elemento de partida. Es lo que suele ocurrir, por ejemplo, en las fórmulas de saludo o de despedida, donde el hablante B repite exactamente la formulación de A, como se puede apreciar en otro pasaje extraído de *DP*:[176]

> Pr: Mercedes **buenas tardes**
> M: **buenas tardes**
> (E 11, l. 54-55)

La segunda clasificación que nos parece interesante es la de Agudo (2000a, 2000b) quien distingue cuatro manifestaciones de la repetición en el discurso oral: la *iteración*, la *replicación,* la *recurrencia* y la *repetición dialogal (*o *eco).* Veamos más detalladamente cada una de ellas:

La *iteración*, también llamada *reduplicación*, es definida por Agudo (2000a: 697) como

> una repetición intencional (voluntaria) de un segmento de la cadena oral, simple o complejo, con valor léxico. Estructuralmente supone la ampliación de un constituyente y funcionalmente el resultado debe ser idéntico a su correspondiente simple. Desde un punto de vista semántico debe interpretarse como incremento de la cualidad o de la cantidad, repetición, duración, cuantificación, etc.

---

[176] Podemos adelantar que, en nuestra concepción la *corrección* y la *paráfrasis* corresponden con lo que denominaremos *reformulación* y el «rephrasage» coincide con lo que llamaremos *repetición*, véase §9.6.

La iteración suele tener la función de aumento o de intensificación y, por lo tanto, es una forma de superlación.[177] Véase el ejemplo presentado por Agudo (2000a: 701):

- De eso estoy *segura segura.*

El segundo tipo de repetición, la *replicación*, es en palabras de Agudo (2000a: 701)

> [...] la repetición intencional de cualquier segmento simple o complejo de la cadena oral, en contacto y por el mismo hablante, cuyas consecuencias afectan al valor pragmático de los enunciados resultantes. Los miembros repetidos de la replicación no forman parte del mismo acto discursivo aunque sí del mismo acto de habla.

La replicación es un fenómeno transoracional o transfrástico: se trata o bien de oraciones simples, o bien de frases yuxtapuestas o unidas por un conector pragmático y que forman un único enunciado. Así queda ilustrado en los ejemplos siguientes:

- Lo que quieras, ¿no?, o sea, lo que quieras (Agudo 2000a: 701)

---

[177] Aspecto estudiado por García-Page (1997: 134), que analiza la repetición como un mecanismo para expresar lo superlativo en el español oral. Este estudio se centra en «la iteración de una unidad léxica y su conformación dentro de una estructura sintagmática o sintáctica». El autor examina una de las funciones de la repetición, la de «cuantificación superlativizadora», determinando tres estructuras fundamentales de reduplicación léxica:

- la yuxtaposición
- la relación mediata (con enlace)
- la anteposición

La *yuxtaposición* consiste en la reiteración de un elemento de cualquier categoría gramatical, aunque en la superlación son más frecuentes los verbos y los adjetivos. Se distinguen dos clases de intensificación: la cualitativa (con valor de «autenticidad», «exactitud» y que son parafraseables por «muy», «verdadero», etc., según el contexto) y la cuantitativa (parafraseable por el superlativo en *-ísimo* o el adverbio *muy*).

En cuanto a la *relación mediata*, el autor presenta diferentes esquemas donde un enlace permite la unión de los términos reiterados. Todas las estructuras estudiadas tienen la función de intensificación, énfasis, insistencia, etc. y representan casos de cuantificación.

La *anteposición* también presenta diversos esquemas posibles. Este recurso sirve igualmente para destacar semánticamente el elemento reduplicado.

- Está bien, está bien, está bien (Agudo 2000a: 701)

El autor señala también que un enunciado replicativo puede constituir un terreno favorable para la iteración y que esta última suele desempeñar el papel de intensificador en el segundo segmento:

- Era muy heterogéneo, muy muy heterogéneo (Agudo 2000a: 702)[178]

La tercera clase de repetición reconocida por Agudo (2000a: 704), la *recurrencia,* se identifica como

> [...] un tipo de repetición intencional de cualquier segmento simple o complejo de la cadena oral sin contacto inmediato [...]

Esta clase obedece a distintas necesidades discursivas como, por ejemplo, ordenar el discurso, paliar los problemas relativos a la improvisación propia de las conversaciones, señalar los elementos relevantes del discurso, destacar la idea central, regular el flujo informativo, dejar el turno de palabra, etc.

Por último, la *repetición dialogal* o *eco* se presenta como

> la repetición intencional de cualquier segmento simple o complejo por parte de dos o más participantes en una conversación, es decir cuando uno de los miembros de la repetición es emitido por un hablante distinto. (Agudo 2000a: 70)

---

[178] Para mayor claridad en cuanto a la distinción entre los conceptos de la *iteración* y la *replicación*, Agudo (2000a: 702-703 y 2000b: 81) insiste en que el primero forma parte del contenido proposicional de la oración, su uso se somete a las propiedades y restricciones de una lengua concreta, y que, por tanto, conviene abordarlo desde una perspectiva semántica. Por el contrario, para la replicación es más conveniente un análisis pragmático, al entenderse esta como una repetición de carácter universal, utilizada por cualquier hablante de cualquier lengua con intenciones comunicativas diversas. Por ello, su empleo debe observarse en el uso del lenguaje y no solo a nivel sintáctico o léxico. En otras palabras, en ambos casos el valor principal es el de aumento, intensificación, acumulación, etc. Pero la iteración es un cuantificador regulado por el sistema lingüístico de cada lengua que no sobrepasa el marco oracional, mientras que la replicación es una intensificación sobre la fuerza ilocutiva del enunciado, es decir que su significado solo se puede definir en un contexto dado: «si en la iteración "más forma es más contenido", en la replicación "más veces es más efecto"» (Agudo 2000b: 86).

Los efectos de este tipo de repeticiones son sustanciales para el desarrollo del intercambio verbal. Los valores que transmite son numerosos pero los más frecuentes parecen ser el acuerdo o el desacuerdo, la solidaridad, petición de confirmación o aclaración, etc.[179]

9.3. CRITERIOS PARA LA DISTINCIÓN ENTRE DIFERENTES TIPOS DE REPETICIÓN Y REFORMULACIÓN

Se han elaborado asimismo diferentes criterios para la clasificación de las repeticiones y reformulaciones según quién las produce, en qué momento, la semejanza formal y/o semántica entre las diferentes partes, etc. (Gülich y Kotschi 1987, Tannen 1989, Norén 1999: 122 o Agudo 2000a: 696, entre otros).

En primer lugar, se suele distinguir entre *auto-repetición / auto-reformulación* y *alo-repetición / alo-reformulación* –denominaciones de Tannen (1989) y de Agudo (2000a) que adoptamos para nuestro estudio– según quien repite / reformula una secuencia. Así, la auto-repetición / reformulación es realizada por el locutor sobre su propia enunciación y la alo-repetición / reformulación se da cuando un interlocutor repite / reformula lo que ha dicho el otro. Tanto Gülich y Kotschi (1983, 1987) como Norén (1999) o también Garcés Gómez (2002-2004: 440) distinguen, además de las auto- y alo-reformulaciones, las reformulaciones *auto-iniciadas* de las *alo-iniciadas*, dependiendo de si el locutor reformula por iniciativa propia o por petición de sus interlocutores. En el primer caso, el locutor se autoselecciona como locutor siguiente, mientras que en el segundo caso es el locutor quien selecciona a su interlocutor.

En segundo lugar, según el momento dentro de la conversación en el que se produce la repetición / reformulación, esta puede ser *inmediata*, si el enunciado de partida y el enunciado de llegada van seguidos (en el espacio y/o el tiempo), o *distanciados*, si el elemento reformulador aparece alejado del elemento fuente en el discurso de modo que los separa por lo menos un enunciado.

Tannen (1989) y Agudo (2000a, 2000b) proponen un tercer parámetro para la clasificación de las repeticiones, el del grado de coincidencia formal entre los segmentos, distinguiendo de este modo

---

[179] En nuestra investigación, la *repetición dialogal* corresponde a lo que denominamos *alo-repeticiones*, §9.3.

entre la *repetición exacta* (las palabras se reiteran literalmente) y la *paráfrasis* (ideas semejantes con palabras diferentes). Según ambos autores, en medio de esta escala está la forma más frecuente y común: la *repetición con variación*. Garcés Gómez (2002-2004: 441) denomina este criterio formal *repetición literal* (cuando las mismas palabras son pronunciadas con idéntica curva melódica) y *no literal* (cuando se introducen variaciones de diversa índole).

Por último, se diferencian las reformulaciones *parafrásticas* y las *no parafrásticas*. Esta clase va unida normalmente al marcador discursivo que acompaña al enunciado de partida y a su reformulación. Para Eberenz y de La Torre (2003: 95), la reformulación parafrástica consiste en presentar una ocurrencia otra vez con elementos léxicos total o parcialmente distintos y que el hablante considera más adecuados para transmitir un mensaje. Por lo tanto, la reformulación parafrástica se caracteriza por la existencia de una relación de equivalencia semántica entre los enunciados combinados. En cambio, la reformulación no parafrástica no sólo contiene medios léxicos diferentes sino que, sobre todo, permite abordar un tema desde otra perspectiva. Es decir, el hablante presenta un nuevo punto de vista que rectifica el formulado en la primera ocurrencia. De este modo, la reformulación no parafrástica señala la distancia del elemento reformulado en relación con el de partida. Gülich y Kotschi (1987) añaden a este criterio de equivalencia semántica otro: el de la *predicación de identidad*, que significa que los dos enunciados se producen y encadenan de tal manera que el hablante debe entenderlos como idénticos.

A su vez, Roulet (1987) caracteriza la reformulación parafrástica como una operación que une elementos del mismo nivel jerárquico entre los que simplemente se establece una relación de paráfrasis; por el contrario, en la no parafrástica, la nueva formulación supone un cambio de perspectiva enunciativa al mismo tiempo que se establece una subordinación jerárquica del segmento de partida respecto del de llegada.

Rossari (1994) también adopta esta diferenciación entre la reformulación parafrástica y la no parafrástica según si existe equivalencia semántica entre enunciados o, por el contrario, distanciamiento entre el segmento de partida y su reformulación. Entre dos enunciados de escasa equivalencia semántica, sólo el conector demuestra

una relación de reformulación no parafrástica. La autora centra su estudio únicamente en los marcadores no parafrásticos.

Sin embargo, Norén (1999: 28) no toma en cuenta el criterio «parafrástico / no parafrástico» y limita su análisis a los casos parafrásticos, puesto que en su concepción de la reformulación domina la semejanza entre los constituyentes de la reformulación. De este modo, el alcance de la reformulación es, en su trabajo, más restringido que en otros estudios.

9.4. FUNCIONES DE LA REPETICIÓN Y DE LA REFORMULACIÓN

Hasta ahora hemos recorrido las principales definiciones y clasificaciones de los fenómenos aquí analizados y, de paso, hemos mencionado algunas de las funciones que desempeñan, sin adentrarnos en ellas. No obstante, se trata de un parámetro fundamental para la presente investigación dado que lo que nos interesa subrayar son las intenciones comunicativas de los hablantes que los llevan a emplear dichos procedimientos discursivos. Hemos mencionado ya que las funciones desempeñadas por la repetición y la reformulación son muy diversas y variadas. Por lo tanto, veamos cuáles son y, sobre todo, para qué sirven.

Según Norrick (1997: 249), «some repetitions are production-oriented, and reflect the exigencies of face-to-face communication, while others are hearer-oriented, and reflect conscious strategies to render discourse more coherent and effective».

Para Tannen (1989), la repetición desempeña múltiples papeles en diferentes ámbitos del discurso, y especialmente en los siguientes: la producción, la comprensión, la conexión y la interacción. Respecto de la *producción*, la repetición ayuda a elaborar el discurso sobre la marcha y también le confiere más fluidez. Por lo que atañe al ámbito de la *comprensión*, las repeticiones facilitan la interpretación del discurso puesto que el interlocutor da menos información nueva con cada palabra que pronuncia. De esta manera, el receptor asimila la información al mismo tiempo y ritmo que el emisor la verbaliza. Es decir, el emisor aprovecha «espacios vacíos» para elaborar lo que va a decir mientras el receptor va asimilando lo que su interlocutor ha manifestado. En el nivel de la *conexión*, la repetición de frases,

enunciados y palabras muestra cómo los nuevos elementos están ligados al discurso previo y cómo los temas e ideas se relacionan unos con otros dentro del discurso. El último nivel, el de la *interacción*, a diferencia de los anteriores que se refieren a la construcción del sentido en la conversación, tiene que ver con las relaciones interpersonales entre los interlocutores. En este sentido, algunas de las funciones de la repetición son: dejar o guardar el turno, mostrar acuerdo o desacuerdo, mantener la atención, ligar las ideas de uno a las del otro, rectificar lo que se ha dicho, etc.

Por su parte, Garcés Gómez (2002-2004) considera particularmente relevantes tres tipos de funciones de la repetición en las conversaciones coloquiales: las funciones textuales, conversacionales e interactivas. Las funciones *textuales* de la repetición consisten sobre todo en proporcionar cohesión a las diferentes partes del discurso y organizar la progresión informativa de los enunciados, mantener una continuidad con un tema anterior o marcar el cierre de un tema o el final de una secuencia. Las funciones *conversacionales* están relacionadas con el intercambio de los papeles de emisor y receptor, la toma de turnos y los actos de control del diálogo. Por último, las funciones *interactivas* se refieren a las relaciones entre los interlocutores: aceptación o no de lo dicho, manifestación del acuerdo o del desacuerdo, etc.

Otros lingüistas se han centrado en aspectos y funciones más concretos de la repetición: así, García-Page (1997) examina la repetición como forma de superlación; Bernal Linnersand (2005, 2006) se acerca a la alo-repetición como mecanismo de cortesía y descortesía verbal; Hernández Toribio (1995) estudia las diferentes formas y funciones de la repetición en los mensajes publicitarios, etc.

Ahora bien, si nos fijamos en el Principio de Cooperación de Grice,[180] las repeticiones y las reformulaciones se podrían considerar efectivamente como violaciones de la máxima de cantidad en la medida en que proporcionan más información de la requerida. Sin embargo, como advierte el autor mismo (véase nuestra nota n°132), no se trata de una transgresión de la máxima; más bien, habría que prestar atención a las intenciones comunicativas del hablante cuando este se repite o reformula. Lo puede hacer, por ejemplo, para insistir en algo particularmente relevante para él o para destacar una idea im-

[180] Véase a este propósito el capítulo 6.

portante. Incluso se puede considerar que la repetición, y sobre todo la reformulación, cumplen con la máxima de modo. Es decir, si la primera formulación es ambigua y no corresponde a los objetivos comunicativos del hablante, este procede a la desambiguación de sus palabras, favoreciendo así la intercomprensión entre los conversadores y el correcto fluir informativo del intercambio verbal. Cuando se trata de retomar las palabras del otro (alo-repetición / alo-reformulación) nos encontramos igualmente ante un claro intento de cooperación interactiva: o bien se señala que el mensaje ha sido recibido y el interlocutor demuestra acuerdo con lo dicho, o bien estos procedimientos discursivos se emplean para pedir más claridad (mostrando así el interlocutor una actitud colaborativa, su implicación en la conversación y su deseo de proseguirla).

Por otro lado, es cierto también que las alo-repeticiones y alo-reformulaciones pueden llevarse a cabo con intenciones de antipatía –como el sarcasmo, la burla o incluso la negación a participar en el diálogo– y tener efectos negativos en la relación entre los hablantes. Obsérvese que en nuestro corpus hemos hallado muy pocos ejemplos de repeticiones o reformulaciones con claras muestras de antipatía (véanse los ejemplos en §9.8.1.7.). En líneas generales, en las entrevistas de *DP*, estos procedimientos discursivos se usan o bien con fines cooperativos, o bien manipulativos (cuando la intención con que se emiten es distinta de la pretendida y generalmente son actos verbales pertenecientes a la presentadora).[181]

Hemos mencionado en el capítulo correspondiente que desde la perspectiva de la Teoría de la Relevancia,[182] la decisión de reformular se debe a que el hablante reconoce que su emisión inicial no ha sido lo suficientemente relevante según sus propósitos comunicativos y que tiene que formularla de nuevo para conseguir la relevancia óptima. En este punto se distingue el papel que cumple la reformulación en un discurso no planificado que consiste, principalmente, en resolver problemas de comprensión, de la función que desempeña en un discurso planificado, a saber, conseguir ciertos efectos contextuales, no transmitidos por la primera formulación (Blakemore 2002): las repeticiones y reformulaciones funcionan siempre como guías que ayudan a los interlocutores a obtener las inferencias necesarias para interpretar correctamente el mensaje (Garcés Gómez 2010: 89).

---

[181] Véase a este propósito el capítulo 8.

[182] Véase §7.9.4.

Del anterior repaso de distintos estudios podemos inferir que generalmente las opiniones de los investigadores coinciden en cuanto a las funciones desempeñadas por la reformulación y la repetición en la lengua coloquial: estas consisten en crear cohesión textual, asegurar la intercomprensión e intervenir en la relación entre los interlocutores.

9.5. TIPOS Y FUNCIONES DE LA REPETICIÓN Y DE LA REFORMULACIÓN EN *DIARIO DE PATRICIA*

Teniendo en cuenta los distintos criterios y tipologías establecidas por los teóricos, procederemos a una recapitulación de las numerosas funciones desempeñadas por los procedimientos discursivos que aquí nos ocupan en las entrevistas de *DP*. Para ello, distinguiremos entre las auto- y alo-repeticiones y las auto- y alo-reformulaciones; en cuanto a las funciones, estas se dividirán entre textuales e interaccionales. A continuación recogemos únicamente las funciones que hemos encontrado en nuestro corpus.

Cuadro. *Funciones textuales e interaccionales de las repeticiones y reformulaciones en el DP*

	Funciones textuales	***Funciones interaccionales***
Auto-repetición	- cohesión - continuidad temática (entre diferentes secuencias) - progresión discursiva (facilita la producción y comprensión del discurso) - función de relleno - función de confirmación	- atribución del turno de palabra: estructuración de la participación de los interlocutores (permite organizar y negociar los turnos de habla) - efectos semánticos y pragmáticos (énfasis, intensificación, superlación, precisión, explicitación, etc.)
Auto-reformulación	- cohesión - continuidad temática (entre diferentes secuencias) - progresión discursiva (facilita la producción y comprensión del discurso) - intercomprensión - función de relleno	- atribución del turno de palabra: estructuración de la participación de los interlocutores (permite organizar y negociar los turnos de habla) - efectos semánticos y pragmáticos (énfasis, intensificación, persuasión, corrección, etc.)
Alo-repetición	- cohesión - continuidad temática - progresión discursiva (facilita la producción y comprensión del discurso)	- atención, cooperación y participación en el discurso - contestar a una demanda (en fórmulas ritualizadas) - estímulo o insistencia - acuerdo / desacuerdo - precisión, explicación, corrección, etc. - ironía - sorpresa
Alo-reformulación	- cohesión - continuidad temática - progresión discursiva (facilita la producción y comprensión del discurso)	- acuerdo o desacuerdo - comprensión o no del mensaje - estrategia de cortesía / descortesía - ayuda a encontrar la formulación adecuada

Al observar este cuadro, salta a la vista que las auto-repeticiones y auto-reformulaciones actúan sobre todo en el nivel textual, mientras que las alo-repeticiones y alo-reformulaciones desempeñan más bien funciones interaccionales, lo cual parece lógico, puesto que las razones que conducen a reformular lo dicho por otro son diferentes de las que nos llevan a reformular nuestras propias palabras.

9.6. CONCEPTOS DE REPETICIÓN Y REFORMULACIÓN QUE ADOPTAMOS PARA NUESTRO ANÁLISIS

Después de haber repasado diferentes estudios sobre las nociones de la repetición y de la reformulación, precisemos ahora qué definiciones adoptaremos para nuestro análisis.

Nuestra propuesta se centra en la consideración de la repetición y de la reformulación como dos mecanismos que consisten en expresar lo ya dicho. Estos procedimientos discursivos se distinguen en que lo enunciado en la repetición es idéntico o presenta ligeras variaciones formales respecto de lo enunciado. Por *variación ligera* entendemos la eliminación o la adición, en la segunda aparición, de algún elemento de muy relativa importancia, esto es, modificaciones de entonación o elementos formales de tipo pronombres o unidades deícticas, como es el caso en los siguientes ejemplos:

Pr: claro /// mira esa pantalla /// bueno (LEYENDO) *gracias por hacerme feliz* (1") **¿a quién haces feliz?**
MC: **¿a quién hago feliz?**
Pr: sí
(E 18, l. 167-170)

Pr: ¿tú piensas que (1") con esa intención os presentó? con la intención de que§
E: § **él me hiciera daño** §
Pr: § **Juan te hiciera daño**
(E 18, l. 11-14)

Pr: oye pero no se puede hablar con tu familia Juanjo tú no les has dicho *oye mira a mí [me me gusta Eva*]
JJ: [a mí a mí] a mí un día me hablan otro día no me hablan yyy↑
Pr: **pero si os presentó tu hermano**↑
JJ: precisamente

Pr: no entiendo nada / **pero si él os presentó**↑
JJ: claro // quisiera- él quería que yo me aprovechara de ella
(E 2, l. 256-262)

En cambio, la reformulación cuenta con una segunda formulación que puede ser más o menos equivalente a la primera tanto desde el punto de vista formal como semántico. Es una operación gracias a la cual un locutor determinado vuelve sobre lo enunciado anteriormente para reinterpretarlo total o parcialmente. De este modo, se puede aclarar la secuencia inicial, explicarla, rectificarla e incluso contradecirla. Es decir, se trata de un procedimiento de organización discursiva que tiene un carácter interactivo, dado que su función es asegurar la intercomprensión, la progresión discursiva y guiar la relación interpersonal:

Pe: la madre eh // nos llamó /// desde su tie- tierra creo que era por Albacete y parece ser que había ido allí a pedirrrr ayuda (2") y (1") nooo
Pr: **no se la dieron**
Pe: **no se la pudieron dar o no se la quisieron dar** // y entonces la chica /// eh más eh seee aceleró la idea de darlo en adopción (1") y ↑
(E 1, l. 63-67)

[...] hace casi 50 años que no os veis / y si no te hemos buscado / antes ha sido porque **Patricio tenía miedo al rechazo / miedo a que pudieras rechazarle por algo** / quiero que sepas / que desde que le conozco / no hay día que no haya hablado de ti
(E 3, l. 192-196)

9.7. MARCADORES DE REFORMULACIÓN: DIFERENTES DEFINICIONES Y TIPOLOGÍAS

La proliferación de investigaciones relativas a los marcadores del discurso ha generado distintas definiciones y clasificaciones de estos elementos. Veamos concretamente algunas propuestas más notables.

Para Martín Zorraquino y Portolés (1999: 4080), los reformuladores «presentan el miembro del discurso en el que se encuentran como una expresión más adecuada de lo que se pretendió decir con un miembro precedente».

Por su parte, Bach Martorell (2001: 523) define los conectores reformulativos como

unidades especializadas en la reformulación textual que vehiculan la actividad metadiscursiva y a su vez facilitan la interacción comunicativa como organizadores textuales. Las piezas léxicas analizadas actúan como conectores en la medida que enlazan dos enunciados del discurso indicando a su vez la relación semánticopragmática que se establece entre ellos.

En cuanto a las tipologías, Martín Zorraquino y Portolés (1999) distinguen cuatro clases de reformuladores:

- explicativos: el nuevo segmento es una explicación del primero (*o sea, es decir, esto es, a saber*, etc.);
- rectificativos: corrigen el miembro discursivo anterior (*mejor dicho, mejor aún, más bien*, etc.);
- de distanciamiento: privan de pertinencia la primera formulación (*en cualquier caso, en todo caso, de todos modos*, etc.);
- recapitulativos: son una recapitulación o conclusión del enunciado de partida (*en suma, en síntesis, en definitiva, en resumidas cuentas, en fin de cuentas, en fin, total, al fin y al cabo, después de todo*, etc.).

En cualquier caso, en la opinión de dichos autores, la segunda formulación es fundamental para el proseguimiento del discurso (Martín Zorraquino y Portolés 1999: 4121).

Garcés Gómez (2008) clasifica los marcadores reformulativos en cinco grupos según su función en el discurso:

- marcadores *de explicación:* pueden manifestar o bien una equivalencia discursiva entre los dos segmentos, o bien una relación basada en los procesos inferenciales que llevan a interpretar el segmento reformulador en el sentido del reformulado (*es decir, o sea, esto es, a saber*);
- marcadores *de rectificación:* el elemento reformulado constituye una nueva formulación del elemento anterior que no se considera suficientemente adecuado a los propósitos comunicativos del hablante (*mejor dicho, mejor aún, más bien, ...*);
- marcadores *de recapitulación:* el segmento reformulador incluye los rasgos más relevantes de aquello que se ha expresado en el segmento inicial (*en suma, en síntesis, en resumen, en conclusión, en fin*);
- marcadores *de reconsideración*: suponen una formulación de un nuevo punto de vista semejante al anterior, o bien de un punto de vista contrario al primero, o bien de un punto de vista que reúne

varias posturas tanto concordantes como discordantes con el previo (*en definitiva, a fin de cuentas, al fin y al cabo, después de todo, total*);
- marcadores *de separación:* revisan lo expresado en el miembro inicial e implican una pérdida total o parcial de pertinencia de lo enunciado previamente (*de todas maneras, de todas formas, de todos modos, en cualquier modo, en todo caso*).

Ahora bien, la tipología más aceptada de los reformuladores parte de la distinción entre los reformuladores parafrásticos y los no parafrásticos (Gülich y Kotschi 1983, 1987, 1995; Roulet 1987; Rossari 1994; Garcés Gómez 2008, 2010; Camacho Adarve 2009, etc.). Los primeros indican una relación de equivalencia semántica[183] (esta puede ser de mayor o menor grado) entre los enunciados que forman la reformulación; mientras que los segundos marcan un cambio de perspectiva enunciativa con respecto a la formulación primera. Rossari (1994) así como Garcés Gómez (2010) advierten que entre dos enunciados de escasa equivalencia semántica sólo el conector demuestra una relación de reformulación.

Respecto de los reformuladores parafrásticos, Gülich y Kotschi (1983, 1987, 1995) consideran que la relación de equivalencia (parafrástica), independientemente de su grado, puede presentarse bajo la forma de
- una *expansión:* los conectores de reformulación parafrástica establecen la equivalencia entre los enunciados conectados mediante la ampliación de algunos o de la totalidad de los elementos del primer enunciado;
- una *reducción*: a través de los conectores reductivos se condensan los elementos enunciativos del enunciado fuente;
- una *variación*: no establecen equivalencia y, por lo tanto, pertenecen a este tipo de conectores todos los casos que no se han podido agrupar dentro de los expansionales o de los reductivos.

En cuanto a los reformuladores no parafrásticos, los autores distinguen dos grandes subclases:
- los *conectores de distanciación* son unidades léxicas que vehiculan la invalidación del enunciado reformulado en diversos grados, desde la distanciación mínima hasta la invalidación máxima;

[183] Recordemos que para Gülich y Kotschi (1987, 1995) puede existir una relación de paráfrasis sin que la presencia del marcador sea obligatoria.

- los *conectores correctivos* son aquellos que no producen reformulación parafrástica ni indican un distanciamiento en relación al enunciado reformulado. La corrección puede ser de forma, de formulación y de contenido.

Por su parte, Rossari (1994) estudia los reformuladores no parafrásticos en francés y en italiano y establece cuatro operaciones de reformulación introducidas por un conector no parafrástico: *recapitulación, reexamen, distanciación y renunciación.*

9.8. ANÁLISIS DEL CORPUS

A continuación vamos a ilustrar las diferentes funciones de los fenómenos estudiados con los ejemplos encontrados en nuestro corpus para ver qué papeles desempeñan la repetición y la reformulación en los diálogos de *DP* y cómo contribuyen a la cohesión y a la progresión del discurso. El análisis consta de dos partes: la primera trata de las alo-repeticiones y alo-reformulaciones, y la segunda de las auto-repeticiones y reformulaciones. El porqué de tal clasificación reside en el hecho de que, como hemos podido observar, las funciones que cumplen dependen de si la iniciativa proviene del emisor o del interlocutor. Por lo tanto, reunimos las alo-repeticiones y reformulaciones en un solo capítulo, puesto que ambas operaciones comparten la mayoría de las funciones y actúan de una manera parecida. Tratarlas en apartados distintos resultaría, pues, excesivamente redundante. Procederemos de igual modo para las auto-repeticiones y auto-reformulaciones.

Observemos también que tanto las repeticiones como las reformulaciones pueden cumplir diferentes funciones simultáneas en la interacción. Por ello, hemos agrupado los ejemplos según la función que nos ha parecido más importante en el fragmento presentado.

9.8.1. Alo-repeticiones y alo-reformulaciones

Para el examen de las diferentes funciones de las alo-repeticiones y reformulaciones, nos hemos fijado en un aspecto importante del fenómeno: quién reacciona al segmento de partida o, mejor dicho, quién produce el segmento reformulador / repetidor. Debido a la rígida repartición de los roles en el *DP*, saber quién reacciona a las palabras del otro y con qué motivo nos va a permitir identificar los

papeles que ejerce cada interlocutor en la entrevista. Veremos que la presentadora, figura central y autoritaria del programa, recurre a la repetición y/o reformulación de las palabras ajenas para insistir en ellas (y de este modo manipularlas, en ocasiones), aclarar algún aspecto de lo dicho o ayudar a su interlocutor a seguir narrando, por lo que sus actos de habla son, en general, directivos (§3.6.1). Por su parte, los invitados retoman el enunciado de la presentadora para manifestar acuerdo o confirmación, desarrollar su relato o pedir una aclaración, etc.; estos actos son, en su mayoría, asertivos (§3.6.2). Así, las diversas funciones de los fenómenos estudiados se analizarán con la perspectiva de *quién* reacciona:

a. el invitado reacciona a lo dicho por la presentadora;
b. la presentadora reacciona a lo dicho por el invitado.

9.8.1.1. Actos recíprocos: secuencias de apertura y de cierre

Uno de los contextos de aparición de la alo-repetición son los pares adyacentes, es decir, casos en los que dos enunciados son producidos por dos locutores diferentes. En la mayoría de las ocurrencias, las denominadas secuencias de *apertura* o de *cierre*, que enmarcan la conversación, provocan que el diálogo se inicie recurriendo a fórmulas estereotipadas, muchas de las cuales exigen repetición inmediata por parte del segundo hablante. Es lo que suele ocurrir con las fórmulas de saludo o despedida. El acto de saludar o despedirse se caracteriza por su naturaleza reactiva: su producción es determinada por un acto anterior emitido por el interlocutor. La estructura formal de estos pares es convencional y más o menos ritualizada, manifestándose a menudo, en términos de Gülich y Kotschi (1983, 1987), bajo la forma del *rephrasage*.[184] La repetición completa así el intercambio de saludos, dejando claro para ambos interlocutores que se abre o cierra un diálogo. Veamos algunos ejemplos:

> Pr: Juan Miguel **buenas tardes** (AL TELÉFONO)
> JM: **hola buenas tardes**
> Pr: bueno vamos a ver / que es lo que pasa aquí porque tenemos a Juanjo y a Eva
> (E 2, l. 287-289)

[184] Véase §9.2.

En esta secuencia de apertura, aparte de la alo-repetición de *buenas tardes*, aparece también una auto-reformulación: el invitado empieza su saludo por un *hola* y una paráfrasis de *buenas tardes* (muy corriente en la lengua oral), retomando enseguida las palabras de la presentadora.

Las secuencias de cierre funcionan de la misma manera que las de apertura, e indican que el tema o la conversación se ha concluido:

> Pr: bueno Ramiro // ha- vamos a dejarlo aquí porque Ángela // yo creo que ha sido clara // y en principio tienes que aceptar lo que ella dice / y por supuesto seguir teniendo una buena relación que tenéis un hijo en común (1") así que espero que os vaya bien **¿vale?**
> A: **[gracias]**
> R: **[vale] gracias**
> (E 5, l. 258-262)

Al final del intercambio, la repetición señala la despedida así como el acuerdo del interlocutor con esta decisión (en nuestro ejemplo, la alo-repetición de *vale* actúa como marca de acuerdo).

En la mayoría de los casos registrados en nuestro corpus, la iniciativa del saludo o de la despedida proviene de la presentadora, puesto que es ella quien recibe al invitado y se encarga de dirigir el programa.

9.8.1.2. Función de cohesión

Muchas de las alo-repeticiones y alo-reformulaciones obedecen al deseo de simplificar el proceso de producción del discurso. Así, en primer lugar, destacamos una de sus funciones principales: enlazar entre sí las diferentes partes de una conversación.[185] Gracias a las alo-repeticiones y alo-reformulaciones como recurso de conexión entre varios turnos de habla, las diferentes partes de la conversación quedan enlazadas. Tanto la alo-repetición como la alo-reformulación contribuyen a la progresión temática del discurso a la vez que indican intercomprensión y atestiguan la colaboración de los hablantes en la construcción del intercambio. Los turnos de palabra que forman

[185] Nos parece importante mencionar que todas las repeticiones y reformulaciones son cohesivas puesto que se trata de retomar algo ya dicho. En este apartado presentamos algunos ejemplos en los que esta función de conexión nos parece más llamativa: se repite o se reformula algo ya expresado para continuar la narración.

la repetición o la reformulación (segmento de partida y segmento de llegada) se pueden seguir inmediatamente o estar alejados en el tiempo y en el espacio.

A continuación, presentamos una secuencia que se sitúa al inicio de una entrevista. Véase cómo la reformulación conecta dos turnos, en este caso, bastante alejados el uno del otro:

> Pr: [...] yo estaba hablando con Eva y ella me decía que había pasado por un matrimonio // que acabó de la noche a la mañana prácticamente / y de una forma nada agradable / su marido le era infiel con otra mujer // a la que además dejó embarazada / oye Eva // cuando a una le pasa una cosa así /// eeehmmm / ¿le quedan ganas de volverse a enamorar?
> E: eeehmmm /// no es que le quede ganas porque yo- para mí yo no- yo no me había enamorado de él /// para mí / esta vez ha sido la primera vez que me he enamorado↑
> Pr: te has dado cuenta después §
> E: §pues claro
> Pr: pero ¿qué opinión tenías tú de los hombres después de haberte pasado algo así?
> E: pueees /// que / todos eran iguales // de que todos iban a lo mismo // y que no // que no quería confiar en ninguno nadie nadie quería confiar en nadie /// y no quería saber nada de nadie
> Pr: o sea /// dijiste *se acabó*
> E: sí§
> Pr: § *yo no quiero volver a tener una relación*
> E: no
> Pr: hasta que un día un vecino /// te dijo *oye Eva / no puedes estar así de deprimida Eva / ven a dar una vuelta conmigo y MI FAMILIA* /// ¿a quién conociste?
> E: a su hermano
> [...]
> Pr: pues ¿qué había pasado con ese temor // **con ese *todos los hombres son iguales***?
> (E 2, l. 11-44)

Puesto que se trata del comienzo de la entrevista, la presentadora introduce la temática, resumiendo la historia de E, para después formular una pregunta muy general a su interlocutora: *pero ¿qué opinión tenías tú de los hombres después de haberte pasado algo así?*, a lo que E parece no querer o no saber contestar (la prueba de ello son las repeticiones y las vacilaciones). No obstante, lo hace con un enunciado hasta cierto punto fijo y ritualizado: *que / todos eran igua-*

les // de que todos iban a lo mismo que expresa más de lo que significa la suma de sus palabras, a saber, que las mujeres no deben fiarse de los hombres. El centro de gravedad de la secuencia es este acto de habla valorativo de E, que exterioriza al mismo tiempo su actitud y su desengaño. Por ello, Pr lo retoma al final, calculando que la carga emocional sirve de estímulo para que E continúe extendiéndose sobre su relación con Juanjo. El acto reformulador de la presentadora le sirve para condensar lo dicho por su interlocutora y atraer la atención de la audiencia sobre esa parte concreta del discurso pero, sobre todo, para destacar un sustantivo clave: *los hombres*. En su enunciado *pueees /// que / todos eran iguales // de que todos iban a lo mismo // y que no // que no quería confiar en ninguno nadie nadie quería confiar en nadie /// y no quería saber nada de nadie* la invitada se refiere a los hombres pero de manera elíptica. A nuestro modo de ver, la presentadora actualiza este elemento sobreentendido con el objetivo de manipular a su interlocutora (y también a la audiencia), es decir, para que todo el mundo tome conciencia de que los hombres son todos iguales, implicando la idea de que ninguno es de fiar. La presentadora utiliza palabras claves, actualizando un tópico, con el fin de crear, quizá, una polémica.

Consideremos otro pasaje:

> Pr: ¿[te ayuda] de alguna manera?
> M: no cuando ha podido / me ha echado un cable pero no puede ya es una mujer ya mayor de edad y no puede / por la [(( ))] no puede
> Pr: ***cuando ha podido me ha echado un cable*** **pero cuando te ha echado ese cable si es que podía hacerlo** /// no te ha gustado la actitud con la que lo hacía
> (E 11, l. 151-155)

La repetición exacta de las palabras de su interlocutora *–cuando ha podido me ha echado un cable–* permite a la presentadora señalar que ha recibido el mensaje; y para enlazar con la continuación, Pr se sirve esta vez del mecanismo de la reformulación *–cuando te ha echado ese cable si es que podía hacerlo–* con el fin de llevar la conversación a un tema de mayor interés, esto es, la actitud de la madre cuando «echaba dicho cable».

A continuación presentamos un ejemplo interesante con múltiples secuencias repetidas por distintos hablantes:

Pr: **te has sentido utilizada**
A: **no me siento utilizada**
Pr: **mimada** ni cuidada [nada de eso]
A: **[mimada] me mima**
Pr: **te mima**
A: **me mima /// mi mamón mi mamón //** eh **me mima**
(E 16, l. 134-139)

Adviértase que el primer par de intervenciones alo-repetitivas – *te has sentido utilizada / no me siento utilizada*– expresa el desacuerdo de A con la afirmación de la presentadora. En el segundo par la alo-repetición –*mimada*– le sirve a A para tomar el turno así como para formular una aserción (en forma de una reformulación de *mimada*): *me mima*, aseveración de la que se vale Patricia para formular otra afirmación (aquí con valor de pregunta) alo-repitiéndola *te mima*, la cual es, a su vez, retomada por A con la intención de confirmar lo enunciado por Pr. Además, fijémonos en que la invitada recurre incluso a la aliteración: juega con las propiedades sonoras de las palabras fonéticamente próximas (malsonante en caso de *mamón*): *me mima /// mi mamón mi mamón // eh me mima*. Asimismo, es de señalar que esta última intervención de la invitada recuerda claramente la famosa frase de la cartilla *mi mamá me mima*, utilizada también para fines publicitarios.

- *Negación*

En las siguientes muestras, los elementos retomados sirven para negar lo expresado por otro interlocutor. Observemos que no se trata de negar lo enunciado propiamente dicho sino más bien de atenuar el desacuerdo y explicitar una posición distinta o, incluso, cambiar de tema, como ocurre en:

Pr: [...] yo estaba hablando con Eva y ella me decía que había pasado por un matrimonio // que acabó de la noche a la mañana prácticamente / y de una forma nada agradable / su marido le era infiel con otra mujer // a la que además dejó embarazada / oye Eva // cuando a una le pasa una cosa así /// eeehmmm / ¿**le quedan ganas** de volverse a enamorar?
E: eeehmmm /// **no es que le queden ganas** porque yo- para mí yo no- yo no me había enamorado de él /// para mí / esta vez ha sido la primera vez que me he enamorado↑
(E 2, l. 11-21)

Pr: **¿no confiabas?**
E: nnnooo // **no es que no confiaba** que- estaba tan bloqueada del daño que me hicieron // que no pensé de que me volviera de enamorar otra vez no lo sabía
(E 2, l. 64-66)

En estos pares pregunta / respuesta, nos encontramos ante una forma de la alo-reformulación que señala desacuerdo, niega la afirmación expresada anteriormente de una manera suave para encadenar una intervención con la que precede y desarrollar otra temática tanto en la primera muestra como en la segunda, la del enamoramiento. Se tiene la impresión, al leer el segmento reformulador, de que se va a seguir hablando de *ganas* o de *confianza*; sin embargo, resulta que sólo se trata de retomar el tema del enamoramiento y de seguir con una narración más detallada sobre este asunto. Diríamos que en el primer segmento reformulador E retoma la fórmula *quedarle a uno ganas* como simple trámite, porque se siente obligada a responder a una pregunta precisa de Pr; pero en seguida vuelve a desarrollar el tema que le interesa realmente. Así, la reformulación cumple un doble fin: señalar desacuerdo y enlazar con el tema al que se ha aludido (en el mismo enunciado, para el primer ejemplo, y en una intervención anterior, para el segundo). Obsérvese que en ambos fragmentos, el esquema es el mismo ya que la secuencia reformuladora empieza por *no es que*, expresión que da a entender, primero, una oposición y segundo, una justificación.

- Negación con fórmulas fijas
Algunas reformulaciones se han convertido en fórmulas más o menos fijas adoptadas por la lengua:

Pr: **¿te lo ha dicho eso tu hermano?**
JJ: pues / mmm / hombre **decírmelo no me lo ha dicho** perooo (( )) (se ha demostrao) que si me presenta con la chavala / y al día siguiente ya no es buena↑
(E 2, l. 263-265)

Pr: y ¿por qué no has buscado? ¿por quéééé↑? / **¿qué es lo que te ha frenado?**
Pa: bueno **frenarme no me ha frenado** ¿no? // lo que pasa es que // cuando muere el cabeza de familia /// pues entonces // se acaba todo

Pr: y la familia es separada
(E 3, l. 93-96)

Para mostrar desacuerdo, los hablantes pueden repetir ciertas estructuras frásticas, como observamos en los pares de pregunta / respuesta reproducidos previamente: *verbo X en infinitivo + no + verbo X conjugado*. Tales estructuras repetitivas se crean a partir del enunciado anterior de otro hablante y presentan cierta estabilidad en la distribución de los elementos lingüísticos (García-Page 1997: 149). Además, obsérvese cómo los marcadores *hombre* y *bueno* enfatizan el desacuerdo.

Hemos podido comprobar en todos los ejemplos que acabamos de ver, salvo en el primero, que el acto reformulador proviene de los invitados, como reacción a lo que ha dicho la presentadora. Observemos que se trata siempre del mismo esquema: la presentadora formula una pregunta y los invitados la retoman, en forma negativa, para precisar, aclarar y/o desarrollar una idea. De esta manera, se respetan escrupulosamente los papeles de todos los participantes: la presentadora cuestiona, insiste y provoca, mientras que los invitados contestan y explican.

9.8.1.3. Función de confirmación

Hemos constatado que el empleo de la alo-repetición y alo-reformulación puede deberse al deseo del emisor de confirmar lo dicho por otro y, de esta manera, demostrar su acuerdo. Es una clara manifestación de atención hacia lo que el interlocutor está diciendo y una muestra de que la comunicación está centrada en él, lo que puede contribuir a crear un ambiente de confianza e impedir que se molesten, función importante especialmente para los invitados anónimos de los platós televisivos.

A continuación presentamos algunas muestras, fijándonos en el criterio que hemos elegido, a saber, quién produce el enunciado de base y quién reacciona:

Pr: y eh a partir de ese momento // perdéis totalmente el contacto con la madre ¿no?
Pe: correctamente sí
Pr: **nunca más** volvisteis a saber↑ §
Pe: § **nunca [más]**
Pr: [ella **nunca**] trató de ponerse en contacto // [nada]

Pe: [**nunca**]
(E 1, l. 72-77)

En este caso, los turnos de Pe son meras repeticiones de algunos elementos del enunciado de Pr: *nunca más* y *nunca,* para señalar acuerdo con las ideas y opiniones expuestas, su adhesión a las posturas de su interlocutora y también énfasis. Al observar la conducta lingüística de cada interviniente, notamos que es la presentadora la que lleva la mayor parte del discurso, es decir, es ella quien relata la historia de la invitada (puesto que ya la conoce) y que esta última se limita a confirmar. Esta actitud de la presentadora se podría justificar por el hecho de que el tiempo en el programa está limitado, ya que se dedican a cada invitado entre 15 y 20 minutos; por lo tanto, hay que destacar los momentos más interesantes y no dejar al informante perder tiempo en detalles inútiles. Asimismo, por motivos de relevancia, la presentadora se centra en los hechos más llamativos y pasa muy rápidamente sobre asuntos que le parecen sin gran interés. Su papel de conductora y de moderadora se manifiesta en su comportamiento lingüístico: es la que más habla, interrumpe, ayuda, parafrasea e interpreta durante todo el programa.

Las citas siguientes ilustran esa misma actitud de los interlocutores:

Pr: sin embargo tu hija cambia / cambia **cuando ya es adolescente**↑ §
Pe: § sí /// **cuando es adolescente**
Pr: en el paso del colegio al instituto tu hija cambia
Pe: sí
(E 1, l. 91-94)

J: yo yo pen- yo / dejaría todo eh / por para estar con ella / lo dejaría todo me iría / allí con ella a vivir con ella me gustaría // hacer / no sé una vida con ella y↑
Pr: oye Jose / y todo esto sin haberos visto **nunca**
J: **nunca**
Pr: ¿pero **ni en foto**?
J: **ni en foto**
Pr: **¿no sabéis cómo sois?**
J: **no sabemos cómo somos**
(E 10, l. 26-33)

En el primer fragmento reproducido, el segmento repetidor es la reacción de la invitada a las palabras de la presentadora: Pe retoma lo expuesto por Pr para confirmarlo y aprobarlo; además, el acuerdo queda intensificado por la partícula afirmativa *sí*. Se observa en todos estos ejemplos que la presentadora conoce bien la historia de cada invitado y que las entrevistas han sido preparadas minuciosamente. En la segunda cita, las repeticiones, aparte de desempeñar una función de confirmación y acuerdo, sirven para destacar un hecho fuera de lo común: enamorarse de una persona sin nunca haberla visto.

Las muestras siguientes difieren de las anteriores en que esta vez es la presentadora quien retoma las palabras de su interlocutor:

> Pr: bueno pero sabes lo que pasa es que yo he estado hablando con tu mujer (1") y ella me ha contado unas cuantas / cosas /// y estoy un poco intrigada (1") me ha hablado de tu familia /// me ha hablado de tus hermanos /// y de que / no tenéis relación
> Pa: **algunos y otros no**
> Pr: **algunos y otros no** ¿hay alguna hermana a la que /// no has visto / hace muchos años?
> (E 3, l. 81-85)

Este fragmento ejemplifica la alo-repetición con función de apoyo, comprensión y participación en la construcción del relato. La presentadora reacciona repitiendo el enunciado de su interlocutora con el fin de enfatizar lo dicho para seguir con la ampliación y desarrollo del tema. La repetición también ha servido a Pr para tomar el turno.

Dicho fenómeno se manifiesta de manera análoga, en:

> Pr: es cuando ya /// se lo dices / ¿cómo se lo tomó ella? ¿le afectó? ¿leee↑?
> Pe: no / no // al menos yo no not-/ nosotros **no notamos nada**
> Pr: **nada**
> Pe: **no notamos nada**
> (E 1, l. 87-90)

donde Pr repite una palabra del enunciado emitido por Patricia para indicar cooperación, atención y comprensión, así como para cederle el turno. También se da aquí un acto de auto-repetición con la misma función de confirmación, además de señalarse que la informante no tiene nada más que añadir.

Igualmente, en la cita siguiente se produce la reformulación con la intención de apoyo conversacional:

> Pe: bueno / no /// cuandooo ella llamó // llamó este señor /// eh que /// eh llamó este señor a casa diciendo lo que ocurría y si pensaba mi marido en serio lo que había comentado // entonces sí que nos pusimos en contacto con ella / pero la niñaaa eh el bebé estaba a punto de nacer le faltaba m **muy [poco]**
> Pr: **[muy poquito]**
> Pe: de tres a cuatro [semanas]
> (E 1, l. 47-52)

El diminutivo *muy poquito* parafrasea *muy poco* y le da al enunciado una nota emotiva, le proporciona más expresividad. Al retomar las palabras de Pe, la presentadora deja claro que su postura coincide con la de su interlocutora. Al mismo tiempo, la reformulación señala el acuerdo de Pr, su atención hacia lo que se dice, y funciona como un apoyo conversacional; a la vez, la secuencia invita a Pe a proseguir.

9.8.1.4. Estímulo e insistencia

En tercer lugar, la alo-repetición / alo-reformulación puede formar parte de una estrategia de invitación a que el interlocutor continúe hablando sobre algo que ha despertado el interés del interlocutor. Llamaremos a este procedimiento *estímulo conversacional,*[186] ya que contribuye, como veremos, a la progresión cooperativa del discurso.

Los fragmentos de entrevistas que presentamos a continuación demuestran cómo la presentadora utiliza la repetición para insistir en algunos detalles llamativos de la narración de los invitados:

> Pr: y ¿tú puedes con eso?
> JM: no / yo eso **no quiero**
> Pr: **no quieres**
> JM: no porque veo que (( )) a la larga eso / no puede salir bien
> (E 4, l. 118-121)

Pr elige la reiteración (aquí con cambio de la persona gramatical por desplazamiento del emisor) como estrategia de estímulo, logrando su

---

[186] Lo que nosotros entendemos por *acto de estímulo* corresponde a lo que Lumbelli (1999: 19) denomina «atto di incoraggiamento».

objetivo puesto que el hablante profundiza y explica el porqué de sus afirmaciones: la repetición funciona como pregunta o petición de información suplementaria. Por medio de la alo-repetición, Patricia ofrece el turno al invitado, le sugiere que tome la palabra otra vez y que continúe desarrollando su relato.

Sin embargo, en ocasiones, tal estimulación no da el resultado esperado: si el interlocutor no desea continuar desarrollando algún asunto, la presentadora tiene que echar mano de otros recursos como las preguntas directas:

Pr: pues ¿qué había pasado con ese temor // con ese todos los hombres son iguales?
E: nooo // lo que pasa es queee // ts / es que / claro // no es lo mismo atraída / porque despuéééés // cuando yo empecé a conocerle / después vino los **rechazos**
Pr: **RECHAZOS**
E: claro
Pr: **¿qué rechazos?**
E: pueee(s) / ts // él me decía // dddéjame entrar a casa a tomar un cortao y yo no // no quiero que entres ///¿no? / no quiero que entres porque claro era muy reciente yo por tt- también /// por mis hijos ¿no? =
Pr: [(( ))]
E: [=porque respeto] a mis hijos ¿no? que n- que si (se) fuera su padre no volviera a entrar ((a)) otro ¿no? /// perooo // y no /// por eso / porque ts era muy reciente y yooo / no quería no quería que nadie entrara en casa aún↑
Pr: o sea no te acababas de fiaaar §=
E: §no
Pr: =no veías futuro
(E 2, l. 44-59)

Pr: ¿tú piensas que (1") con esa intención os presentó? con la intención de que§
E: § **él me hiciera daño** §
Pr: § **Juan te hiciera daño**
E: sí
Pr: y ¿cómo llegas a esa conclusión? // ¿qué ha pasado para que pienses así?
(E 2, l. 11-15)

En el primer ejemplo, la repetición inmediata de un elemento del turno anterior, *rechazos* (incluso con una entonación que indica sor-

presa), tiene la función de impulso o de pregunta implícita, es decir, de estímulo para hacer avanzar el relato de la invitada. Sin embargo, la estrategia de la presentadora fracasa, puesto que la emisora del mensaje no se lanza a la explicación del tema mencionado ni proporciona detalles sobre el asunto. Así, al no conseguir el desarrollo más amplio por medio de la repetición, la presentadora emplea otra técnica, la de la pregunta directa.

La segunda secuencia presenta el mismo tipo de repetición, esta vez con la función de manifestar acuerdo con la interlocutora, una simpatía emocional y también la de dejar el turno siguiente a la invitada para que esta siga con la narración y dé más detalles. Otra vez, esta manera de proceder no surte el efecto deseado, y la presentadora recurre a la pregunta directa.

El hecho de repetir o reformular las palabras del interlocutor puede servir también para emitir un juicio personal y mostrar la posición del hablante respecto de lo dicho anteriormente. Es lo que queremos ilustrar con el fragmento que reproducimos a continuación:

> JJ: a ver / de momento soy su amigo (3") pero hablan cosas queee (2") pues queee /// a mí me hacen mucho daño
> Pr: ¿qué cosas Juanjo?
> JJ: pues **que vivo con ella estoy en su casa yyy (3") yyy que me gasto todo el dinero con ella y es mentira todo esto**
> Pr: buenooo y **sssi vivieras en su casa ¿qué / tendría de malo?**
> JJ: ts
> Pr: y si **te gastaras el dinero con ella que es TU dinero ¿qué tendría de malo?** /// digo yo ¿no?
> JJ: ya y adem- es que además es mentira (2") yo le ayudo lo que puedo porque es una chavala que la hace falta /// porqueee / durante una separación está (( )) y le ayudaré y la ayudaré y /// digan lo que digan piensen lo que piensen
> (E 2, l. 189-199)

Se ve cómo, a partir de lo dicho, la presentadora intenta restar importancia a lo que afecta a JJ, subrayando –mediante la repetición de la pregunta retórica *¿qué tendría de malo?*– que, en su opinión, no hay motivos para preocuparse. Además, en su tercera intervención, la conductora del programa reitera la palabra *dinero* agregando una precisión importante (señalada por el tono de voz ascendente): *que es TU dinero*. El informante, por su parte, sigue insistiendo en aquello que es importante para él, a saber, que todo esto es «mentira».

9.8.1.5. Ayuda

La reiteración de lo que acaba de decir un interlocutor puede ayudar al hablante a empezar su turno y a ordenar su propio enunciado. Así, en los ejemplos que se dan a continuación, son los invitados los que retoman lo manifestado por la presentadora con el objetivo de enlazar con la continuación de su enunciación:

Pr: **¿este momento** cuando↑?
Pa: **este momento** para mí ha sido // pues uno de los más grandes en mi vida /// porque / encontrarte una hermana /// de hace cincuenta años (LLORANDO)
(E 3, l. 229-231)

Pr: ¿qué pasó con con en en qué cambió?
Pe: eh pues lasss ehm las notas ibaaan bajo↑ eh
Pr: **su carácter↑**
Pe: **su carácter** también cambió cara a sus compa- a sus compañeros (2") en todo // en todo
(E 1, l. 95-98)

Pr: ¿[tú conociste] a la madre biológica de tu hija?
Pe: no
Pr: **tu marido sí / sí le conocía**
Pe: sí / **mi marido sí le conoció** trabajando allí /// eh pero nada más
(E 1, l. 53-56)

Obsérvese que estos enunciados con función estructuradora y de ayuda siempre pertenecen a la presentadora, simplemente porque este es su papel en el programa: el de moderar, controlar, aclarar, ayudar, dar pistas para que el diálogo se desarrolle lo más clara y armoniosamente posible. Por medio de la alo-repetición, el invitado toma la palabra y continúa desarrollando sus ideas.

En todas las entrevistas analizadas, hay momentos en los que los invitados vacilan, no encuentran el término o la formulación adecuada, etc., fenómeno normal y frecuente en la lengua coloquial. En tales casos, la repetición / reformulación resulta ser un mecanismo eficaz de colaboración de los interlocutores en la construcción de la comunicación. Presentamos a continuación algunos ejemplos en los que la alo-reformulación y la alo-repetición atestiguan la aceptación de la ayuda proporcionada por la presentadora y funcionan como recurso para seguir desarrollando el relato:

Pe: la madre eh // nos llamó /// desde su tie tierra creo que era por Albacete y parece ser que había ido allí a pedirrrr ayuda (2") y (1") nooo
Pr: **no se la dieron**
Pe: **no se la pudieron dar o no se la quisieron dar** // y entonces la chica /// eh más eh seee aceleró la idea de darlo en adopción (1") y ↑
(E 1, l. 63-67)

Pr: ¿no crees que has caído en tu propia trampa?
P: puede ser perooo / como aquí al final el que decide es el hombre o la mujer y en este caso el hombre nooo↑
Pr: **no quiere**
P: **no quiere**
(E 7, l. 202-206)

En la primera muestra, Pe toma el turno reformulando el turno previo, con lo que colabora en la construcción de la interacción, al mismo tiempo que reformula, primero, lo que ha dicho Pr y, después, lo que ha enunciado ella misma, con la intención de precisar su pensamiento. Observamos que, en su primera intervención, Pe se enfrenta a algunas dificultades para expresarse: no encuentra las palabras adecuadas, como señalan las pausas y el alargamiento de la vocal en *no*. Pr le echa una mano y Pe acepta la ayuda, retomando el enunciado de la presentadora.

Lo mismo ocurre en la segunda cita: dado que el informante da señales de buscar la expresión adecuada, Patricia le propone una solución que parece convenirle a P puesto que la repite.

Este segundo ejemplo es similar a los anteriores:

Pr: porque la madre de tu marido tenía un problema↑
M: eh /// sí era
Pr: era **invidente**
M: era **ciega** sí
Pr: y no podía hacerse cargo de sus hijos como / le hubiera gustado
(E 3, l. 28-32)

Parece ser que Pr ayuda a M a encontrar la palabra adecuada; la alo-reformulación de M es una paráfrasis que marca la aceptación de la ayuda de la presentadora y también permite seguir con el discurso. Otro elemento interesante aquí es la actitud de la presentadora y de su invitada en cuanto al léxico empleado: *invidente* es un término eufemístico, políticamente correcto, que Pr probablemente emplea

para no herir la sensibilidad de M, pero esta prefiere nombrar el defecto físico con el adjetivo más directo *ciego*. Suponemos también que la utilización –por parte de la entrevistadora– del adjetivo *invidente* podría deberse al deseo de presentar una imagen positiva de sí misma ante el público, diferenciarse de los invitados, así como para demostrar su posición de autoridad en el plató televisivo.

Véase otro fragmento que demuestra cierta preferencia de la presentadora por emplear un vocabulario «correcto»:

> Pe: en ese momento no tanto porque pensábamos que era / el cambio lógico por eeeh
> Pr: **por la edad**
> Pe: **por la niña de catorce quinc- a dieciséis años** ↑ [eso]
> (E 1, l. 100-102)

La presentadora propone a Pe la palabra que esta parece no encontrar y elige, para ello, un vocablo de significado general, mientras que su interlocutora prefiere precisar.

Aparte de las funciones organizadoras del discurso que cumplen las alo-repeticiones y las alo-reformulaciones, hemos visto cómo, a través de estos recursos, se transparentan las emociones y las actitudes de los participantes de una entrevista, y de una conversación en general. El análisis de estos fenómenos ha permitido percibir también las conductas de los interlocutores, sus papeles respectivos en un *talk show,* y cómo y con qué objetivo cada uno utiliza las operaciones de repetición y reformulación.

9.8.1.6. Secuencias interrogativas de aclaración

Se da también lo que llamaremos *secuencias interrogativas de aclaración*, que obedecen a una recepción problemática o dudosa: uno de los oyentes no entiende lo que se acaba de decir y sugiere al hablante que lo aclare, generalmente mediante una repetición en forma de pregunta:

> Pr: claro /// mira esa pantalla /// bueno (LEYENDO) *gracias por hacerme feliz* (1") **¿a quién haces feliz?**
> MC: **¿a quién hago feliz?**
> Pr: sí
> MC: pues / a mi hijo /// y a mi hija /// a mis nietos a todos
> (E 18, l. 167-171)

En numerosas ocasiones, las réplicas interrogativas, que reiteran las palabras del interlocutor emitidas en el turno previo, vienen encabezadas por la conjunción *que* (a veces acompañada de la conjunción condicional *si*):

Pr: ¿**tú le has mentido a tu mujer** /// durante el tiempo que habéis estado juntos alguna vez?
R: **¿que si le he mentido?**
Pr: sí
R: sí / yo creo que sí
(E 5, l. 136-139)

Pr: oye y trabajando con un horario así / que ehm me estás diciendo que trabajabas 12 13 horas al día / tenías que estar disponible /// siempre // **¿qué tal ganabas?**
R: **¿que qué tal ganaba?**
Pr: sí
R: ganaba bien pero / no lo suficiente // para haber perdido a mi familia nooo↑
(E 5, l. 95-99)

Pr: Pepa /// ¿tu hija supo siempre que era adoptada o se lo dijisteis a cierta edad?
Pe: no // **cuando ella nos lo preguntó**
Pr: ¿qué edad tenía?
Pe: unosss ochooo años /// ocho / ocho o nueve años / todo lo más
Pr: **¿que lo preguntó?** // ¡no es una pregunta normal!
(E 1, l. 78-82)

Obsérvese que en las dos primeras muestras, la presencia de *que* debe interpretarse como una señal de que el enunciado está reproduciendo las palabras del otro en forma de eco. En tales casos, suponemos que la finalidad de la alo-repetición de la pregunta es expresar la actitud del hablante ante las palabras del otro, es decir que, en estos ejemplos concretos, R manifiesta sorpresa pero también se sirve de este recurso con objeto de darse más tiempo para construir su respuesta.

En cambio, en el último fragmento, la conjunción *que* marca la sorpresa. La repetición por parte de la presentadora funciona como estímulo para dar pie a una continuación del relato. La interrogativa *¿que lo preguntó?* indica sorpresa y es reforzada, además por la con-

junción *que*, por el juicio personal de la presentadora *¡no es una pregunta normal!* Todos estos recursos (repetición, conjunción ponderativa *que* y juicio valorativo de Pr) sirven para incitar a la interlocutora a dar más detalles sobre la situación; contribuyen a resaltar el hecho de que algo está fuera de las normas y a despertar el interés de los oyentes para atraer a la audiencia.[187] Se trata de una alo-repetición diferida: Pr repite las palabras de Pe en forma interrogativa, dos intervenciones más tarde, para volver sobre el asunto y emitir un comentario.

En las dos primeras citas, los invitados reiteran las palabras de la presentadora, a diferencia de la última, donde es la presentadora quien retoma lo expuesto por el invitado. Como acabamos de ver, tal situación revela objetivos diferentes: cuando la repetición está en boca de los invitados, estos la aprovechan para reflexionar sobre lo que quieren decir a continuación, mientras que cuando es proferida por Patricia, contribuye a destacar algún elemento del relato y a incitar al interlocutor a que lo desarrolle.

9.8.1.7. Burla

La alo-repetición puede contener también una marca de humor y funcionar de dos maneras distintas: con un efecto positivo o negativo. Así, por un lado, la alo-repetición es una estrategia valorizante que contribuye a la colaboración de los locutores en la construcción del discurso; y, por otro, puede indicar el deseo de poner al interlocutor en ridículo. La actitud burlona y sarcástica de la presentadora queda ejemplificada en:

Pr: ¿estás enamorado?
D: estoy enamorado
Pr: ¿de quién?
D: **de la Antonia**
Pr: (RISAS) **de la Antonia** vale[188]
(E 16, l. 27-31)

---

[187] Recordemos que los *talk shows* se caracterizan por su manera de destacar hechos problemáticos o «anormales» y dramatizarlos con la finalidad de crear el espectáculo. Esta es la función del comentario exclamativo *¡No es una pregunta normal!*

[188] La aparición del nombre de persona precedido por el artículo definido es típica del lenguaje coloquial. La presentadora, al repetir *la Antonia* resalta el carácter popular de esta formulación, logra provocar la risa del

El segmento reformulador es emitido por la presentadora y funciona como desvalorizante para su interlocutora, dado que el uso del artículo con un nombre de persona es un fenómeno popular; es de esta expresión de la que se burla Patricia. Tal actitud revela, a nuestro juicio, la posición dominante de la presentadora: ella dirige las entrevistas, por lo que puede adoptar, incluso, una conducta descortés sin que ello perjudique el buen desarrollo del programa ni interfiera en la imagen de su personalidad.[189] Su autoridad es suprema y nadie se permite protestar. Podemos afirmar, incluso, que tales reglas de comportamiento son implícitas en este *talk show*. He aquí otra muestra:

Pr: bueno vamos a ir por partes hace dos años conoces a [Ginet]=
P: [sí]
Pr: =a través de chat y empiezas como siempre / con esta línea tuya de mentiras me imagino↑
P: (ASIENTE)
Pr: y diciendo estas **burradas** de *cásate conmigo* en cuantooo os conocéis
P: sí pero [bueno **burra**]
Pr: [aunque] no lo sientas=
P: [bueno **burra** bueno **burra**]
Pr: = [quiero decir] sin sentirlo
P: sí bo **burradas** ehm / en plaaan↑/ **burradas** / pero en plan cariñoso
Pr: **bueno (RIÉNDOSE) bueno el cariño me río del cariño** /// **BURRADITA** vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?
P: sí
Pr: ¿enseguida te gustó?
P: sí
(E 7, l. 118-130)

9.8.2. Auto-repeticiones y auto-reformulaciones

En este apartado trataremos de las repeticiones y reformulaciones que un hablante efectúa de sus propias enunciaciones. Como ya hemos visto, las funciones de los fenómenos estudiados difieren de las que hemos observado en el apartado anterior. Reunimos aquí las dos

público. Aquí, diríamos que es más una repetición burlona que simplemente humorística.

[189] Véase §5.8.

nociones por las mismas razones que antes: ambas actúan de manera análoga.

Las auto-reformulaciones que hemos documentado en nuestro corpus son, en su mayoría, auto-iniciadas y se producen en el mismo turno de habla.

9.8.2.1. Actos recíprocos: secuencias de apertura y cierre

Como ya hemos tenido ocasión de ver, las secuencias de apertura y de cierre en un diálogo han adquirido un cierto grado de fosilización y constituyen actos sociales ritualizados en los que se espera una conducta adecuada de los interlocutores; es decir, un acto de saludo implica otro, reactivo, por parte del interlocutor. Se mantiene de este modo la imagen positiva de cada interviniente.

Así podemos constatarlo en la siguiente secuencia de apertura:

Pr: **[buenas tardes María José]**
MJ: **[buenas tardes] buenas tardes**
(E 1, l. 126-127)

MJ se repite porque se ha producido un solapamiento entre dos intervenciones y no está segura de que se le ha oído. Para evitar confusión y presentar una buena imagen de sí misma, procede a la auto-repetición.

9.8.2.2. Función de confirmación

En primer lugar, destacamos la función confirmativa de las auto-repeticiones y auto-reformulaciones. Se ha podido observar en los datos recogidos que, en muchas ocasiones, los hablantes se repiten y se reformulan con el propósito de confirmar e insistir en lo que acaban de decir, sea por propia iniciativa, sea por la del interlocutor. Ilustremos esta función importante con los ejemplos siguientes:

Pr: ¿pero cuántos hermanos tienes?
MC: ¡buf! / yo no sé yo estuve en un colegio donde me dijeron que mi madre debía tener 22 hijos **no sé si será verdad o mentira**
Pr: ¡mi madre!
MC: yo no como **no sé si será verdad o mentira** no lo creas todo eh /// yo lo que me dijeron [en aquellos tiempos]
Pr: ¿[o sea] no sabes realmente cuántos hermanos tienes?
(E 3, l. 151-157)

Pr: mucho te gustó porque /// pronto te fuiste a vivir con él
PI: sí
Pr: ¿cuánto tardaste?
PI: pues uno(s) **quince días**
Pr: ¿¡cuánto!? (TONO DE SORPRESA)
PI: **quince días**
Pr: pues pa qué perder el tiempo ¿no? /// ¡qué velocidad! ¡pues sí que te gustó!
(E 6, l. 21-27)

Pr: es cuando ya /// se lo dices / ¿cómo se lo tomó ella? ¿le afectó? ¿leee↑?
Pe: no / no // al menos yo no not-/ nosotros **no notamos nada**
Pr: nada
Pe: **no notamos nada**
(E 1, l. 87-90)

Obsérvese que en todos los fragmentos la repetición se da después de una intervención de la conductora del programa y sirve de intensificador. En las dos primeras secuencias, la presentadora manifiesta sorpresa con la exclamación *¡mi madre!* y con la interrogación *¿¡cuánto!?* porque le sorprende lo que acaban de decir sus interlocutoras, y es lo que más interesa a la presentadora del *talk show*. Por lo tanto, por medio de sus comentarios pide una confirmación: de esta manera resalta, en el primer caso, el número excepcional de hijos y, en, el segundo, la rapidez con que la pareja empezó su relación; y esto obliga a sus interlocutoras a auto-repetirse.

En el tercer ejemplo, el comentario de la presentadora «*nada*» invita a la informante a tomar el turno y a repetirse para dar énfasis a lo dicho.

Hemos registrado numerosos pasajes en los que se repiten las partículas afirmativas *sí* y *ya*:

Pr: ¿tú le quieres?
JM: **sí sí** // con toda mi alma // y yo (ade)más que que le quiero es que si si me tengo (( )) de deee con ella yo le dejo el piso lo que ella quiera
(E 4, l. 126-128)

Pr: ¿las vendes?
JM: **sí sí**
Pr: lo tienes claro
JM: **sí sí sí** [y es que luego]↑

Pr: [cambias de trabajo]
(E 4, l. 131-135)

Pr: bueno Antonio / pues a- aquí está no está ↑ §
A: § **ya ya**
Pr: donde tú creías
A: hmm
(E 6, l. 213-216)

Pr: fíjate lo que dice esa carta
MC: **ya ya**
Pr: Patricio siempre ha querido saber de ti↑
(E 3, l. 205-206)

La repetición de estas partículas indica una intensificación, por ejemplo porque el hablante siente un interés particular por la conversación o, simplemente, porque subrayan el acuse de recibo del mensaje; es decir, señalan que las palabras del interlocutor han sido recogidas y que la conversación puede proseguir. Además, los elementos repetidos pueden ir acompañados por otros intensificadores:

Pr: pero ya / me imagino que todo es difícil ¿no?
R: **ya la verdad** es dificilísimo
(E 9, l. 103-104)

Pr: ¿y vas a cambiar?
R: sí estoy dispuesto a cambiar sí
Pr: ¿sí?
R: **sí de verdad**
(E 13, l. 221-224)

9.8.2.3. Función de énfasis

En segundo lugar, a través de las estrategias de repetición y reformulación, el hablante realza deliberadamente algunos de los elementos de su discurso. Esta función enfática y de insistencia se transparenta en las ocurrencias siguientes:

Pr: pero ¿qué opinión tenías tú de los hombres después de haberte pasado algo así?
E: pueees /// que / todos eran iguales // de que todos iban a lo mismo // y que no // que no quería confiar en **ninguno nadie nadie** quería confiar en **nadie** /// y no quería saber **nada de nadie**

Pr: o sea /// dijiste *se acabó*
E: sí§
Pr: § *yo no quiero volver a tener una relación*
E: no
(E 2, l. 24-30)

Pr: ¿qué cosas Juanjo?
JJ: pues que vivo con ella estoy en su casa yyy (3") yyy que me gasto todo el dinero con ella y **es mentira** todo esto
Pr: buenooo y sssi vivieras en su casa ¿qué / tendría de malo?
JJ: ts
Pr: y si te gastaras el dinero con ella que es TU dinero ¿qué tendría de malo? /// digo yo ¿no?
JJ: ya y adem- es que además **es mentira** (2") yo le ayudo lo que puedo porque es una chavala que la hace falta /// porqueee / durante una separación está (( )) y le ayudaré y la ayudaré y /// digan lo que digan piensen lo que piensen
Pr: ¿a tu familia esta relación no le gusta Juanjo?
JJ: °(no) ° (NIEGA CON LA CABEZA)
Pr: nada /// te lo han dicho claramente / *no nos gusta / que estés con Eva*
JJ: ° (sí) °
Pr: ¿por qué? /// ¿cuál es el motivo? // ¿por qué no les gusta Eva?
JJ: (5") nooo lo sé / me han dicho que ha estado con otros hombres pero eso **es mentira** (4") e- **es mentira** porque ademáaas / no // **ES MENTIRA** (3") pooorqueee tiene dos críos que a mí la verdad no me importa
(E 2, l. 191-207)

Pr: su carácter↑
Pe: su carácter también cambió cara a sus compa- a sus compañeros (2") **en todo // en todo**
Pr: y esto / afectó en la convivencia con vosotros / claro
(E 1, l. 97-99)

En el primer fragmento, el hecho de insistir consiste, a nuestro modo de ver, en que todas las palabras en negrita pertenecen al mismo campo semántico de la negación y del rechazo. Las repeticiones y reformulaciones traducen la emoción de la hablante, su intento de organizar el discurso de tal modo que trasmita su desengaño.

En el segundo, las numerosas reiteraciones de *es mentira*, además del efecto de insistencia, funcionan como intentos de justificación. El hablante quiere defenderse y subrayar la veracidad de lo que está

diciendo. Hay que tener siempre en cuenta, a la hora de analizar los *talk shows* con invitados *anónimos,* que en ocasiones los testigos se dirigen no tanto a la presentadora, ni a la audiencia en general, sino que destinan la información a las personas responsables de su situación. Así, con su intervención, parece que JJ esté justificándose ante su familia, mandándole (indirectamente) un mensaje con la intención de que sepan que *todas las cosas que se dicen sobre su compañera son mentira.*

En el último ejemplo, por medio de la construcción repetitiva, la informante subraya y refuerza el hecho de que su hija cambió en todos los aspectos. De esta manera, la reiteración adquiere un matiz superlativo.

Varios estudios han demostrado que la repetición y la reformulación pueden también expresar los estados de ánimo de los hablantes. Veamos los ejemplos siguientes donde la repetición y la reformulación enfáticas constituyen recursos canalizadores de la emoción:

> MJ: una cosa // para mí mi madre siempre será ella /// (ENSEÑANDO A SU MADRE ADOPTIVA) porque /// yo de pequeña era muy feliz (ESTÁ LLORANDO)
> Pr: tranquila /// tranquila
> MJ: mira hay mis padres /// y estos padres **me lo han dado todo**
> Pr: hmm
> MJ: **me lo han dado todo** /// ((o sea no me han dado)) de comer porque de comer también he trabajado yo y he comido↑ =
> Pr: [te han dado cariño te han dado↑]
> MJ: = [o sea no es que me han dado de comer] // **me lo han dado / TODO**
> (E 1, l. 147-155)

> MJ: bueno pues **mi madre se llama María Angustias** (2") **mi madre se llama María Angustias** por lo menos eso /// eso es elll / eso es el nombre que ella le dio a mi madre porque en verdad esa es mi madre /// bueno / **mi madre se llama María Angustias** / tiene dos apellidos iguales por lo que ella le dijo a mi madre ella es de Albacete
> Pr: ¿cuáles son sus apellidos / lo sabes?
> (E 1, l. 181-185)

Adviértase que estamos ante casos de repetición múltiple, a diferencia de los ejemplos vistos hasta ahora.

En el primer fragmento, la repetición de *me lo han dado todo* desempeña una función enfática, de insistencia. La locutora menciona el hecho de comer, pero se da cuenta de que *comer* resulta bastante reductor, poco representativo de la realidad que desea describir: en el fondo, no se trata de aspectos materiales. La presentadora ayuda a su interlocutora a formular sus ideas y, asimismo, acentúa y precisa la dimensión emocional del intercambio.

El segundo pasaje (extraído de la misma entrevista) ejemplifica también la transmisión de la emoción por medio de la repetición: la hablante está nerviosa, afectada por un posible encuentro con su madre y esta situación deja huellas evidentes en su discurso, repleto de repeticiones, vacilaciones, vueltas atrás, etc. Por otro lado, constituye también una huella de la planificación del discurso el hecho de que la interlocutora se repita para ganar tiempo mientras va pensando en la organización de su intervención, lo cual corresponde a lo que denominamos «función de relleno», fenómeno que vamos a tratar en las páginas que siguen.

Asimismo, en la muestra siguiente se puede notar la tensión emocional de la informante, que recurre al uso de las repeticiones y reformulaciones para dejar claras sus intenciones:

> Pr: vamos a ver /// tú ¿qué le quieres decir ya a Juanjo?
> E: ts / yo le quiero decir a Juan José (1") que lo quiero con toda mi alma (1") que voy a luchar // cueste lo que me cueste /// **que si me tengo que enfrentar a la familia de él que si me tengo que enfrentar a la mía** // me da igual // **yo voy a estar a él // hasta que me muera / voy a estar con él hasta que me muera**
> (E 2, l. 136-139)

Obsérvese también que la invitada es muy expresiva porque desea que sus palabras tengan un gran impacto en su novio. Para ello emplea toda una serie de recursos expresivos como las unidades fraseológicas, ciertas estructuras sintácticas o el léxico llamativo: *lo quiero con toda mi alma, voy a luchar cueste lo que me cueste, luchar, enfrentar, hasta que me muera.*

9.8.2.4. Función de progresión discursiva

Otras veces, la auto-repetición, aparte de enfatizar un elemento lingüístico, permite a los hablantes progresar en el discurso, enlazar con

la continuación del relato y, en ocasiones, precisar sus propósitos. Es lo que Agudo (2000a) identifica como *recurrencia* (§9.2.):

> Pr: ¿tú le das el visto bueno / a esta relación?
> JM: ¡hombre! / yo no tengo ningún problema **es él el que le tiene que dar visto bueno** ya tiene cuarenta años y creo queeeé§=
> Pr: §clarooo
> JM:=**es él el que tiene que decidir** si quiere a esta chica o no la quiere / si quiere seguir con esta relación yo siempre le he apoyado // yyy e- es más ehm me he opuesto // a que los demás se opusieran a esta relación / [siempre he dicho][190]
> (E 2, l. 312-318)

> Pr: bueno María José / la cuestión es que tú quieres conocer a tu madre /// **necesitas** conocerle **necesitas** hablar con ella /// y y [saber]=
> MJ: [sí]
> Pr: =muchas cosas /// tenemos muy pocos datos pero los que tenemos es necesario que §
> (E 1, l. 175-178)

> MJ: (3") bueno // a mí me gustaría / **saber** quién es mi madre (2") más que nada porqueee /// aunque mi madre me lo haya contado (2") por ejemplo mi padre sí que sabe la historia de mi madre no la voy a contar↓ (1") pero **saber** la historia y **saber** por qué me dejó /// y **saber** que la lo que lo paso mal /// o sea me gustaría conocerla↑ (2") decirle /// que yo también he estado /// yo me independicé a los diecinueve años↑
> Pr: hmm
> MJ: volví a mi casa a los veintitrés↑ /// lo pasé muy mal en esos años↑ (5") me gustaría conocerla (ESTÁ LLORANDO)
> (E 1, l. 132-139)

En todos los ejemplos presentados, los hablantes reiteran un mismo elemento, más o menos largo, al inicio de una oración nueva. En todos los casos, los locutores se sirven de este mecanismo como estrategia de insistencia y de énfasis; subrayan semánticamente el segmento repetido. Pero, a la par de esta función enfática, la repeti-

---

[190] Precisamos que en este caso consideramos las dos intervenciones de JM como una sola, aunque entrecortadas por la enunciación de la presentadora; primero, porque el signo §= señala que el emisor está hablando y, segundo, porque la intervención de P es un simple apoyo conversacional, sin incidencia alguna en la formulación de JM.

ción y la reformulación les permiten también enlazar con la continuación de sus enunciaciones así como precisar su pensamiento. Lo vemos también en el fragmento siguiente:

> Pr: ¿a tu familia esta relación no le gusta Juanjo?
> JJ: °(no) ° (NIEGA CON LA CABEZA)
> Pr: nada /// te lo han dicho claramente */ no nos gusta / que estés con Eva*
> JJ: ° (sí) °
> Pr: **¿por qué? /// ¿cuál es el motivo? // ¿por qué no les gusta Eva?**
> JJ: (5") nooo lo sé / me han dicho que ha estado con otros hombres pero eso es mentira (4") e- es mentira porque ademáaas / no // ES MENTIRA (3") pooorqueee tiene dos críos que a mí la verdad no me importa
> Pr: y si a ti no te importa↑ (4") Juanjo // ¿tú / estás enamorado de Eva?
> JJ: (2") ts nnn /// a ver // yo siento algo por ella // (lo que pasa es que) yo terminé una relación también hace poco /// y todo / pues yo ya se lo he dicho a ella que yo (ahora) de momento↑§
> (E 2, l. 200-210)

El turno de Pr puesto de relieve contiene una serie de reformulaciones que denotan, por un lado, el deseo de ser clara y, por otro, insistencia. La auto-reformulación aparece como una enumeración, precisión que va de lo general (*por qué*) a lo más concreto y específico (concierne a *Eva*).

Persiguiendo el mismo objetivo que en los ejemplos anteriores, a saber, transmitir un mensaje claro e inteligible, la presentadora reformula su pregunta en la entrevista siguiente:

> Pr: **¿[cuándo] empezáis a pensar** que en todo ese cambio tiene mucho que ver el hecho de que ella // no sabe quién es su familia biológica↑? o (2") **¿cuán cuándo empieza- empezáis a ver** que puede ser un problema eso?
> (E 1, l. 103-105)

En esta intervención, la reformulación concierne sólo a la primera parte de la pregunta inicial. Como se puede observar, los dos enunciados que componen la reformulación están conectados por la conjunción *o,* la cual funciona como indicio de que va a haber otra formulación, es decir, como conector reformulador. Defendemos que esta reformulación es alo-iniciada, puesto que la pausa señala incomprensión por parte de la interlocutora. Como esta no toma el turno, la emisora reelabora su enunciado con el fin de aclarar su pre-

gunta. Notamos que la segunda formulación contiene marcas de vacilación, de falsos comienzos, de búsqueda de palabras porque Pr tiene que construir y precisar su pensamiento, mientras va reflexionando sobre cómo presentar lo que quiere decir de la manera más comprensible posible.

En la cita que sigue, la auto-reformulación le sirve también a la hablante para concretar su pensamiento:

> MC: yo yo leo muy mal eh
> Pr: tú no te preocupes por eso que aquí tenemos todo controlado (1") a ver qué dice la carta
> Voz de María: «Querida María Concepción no me conoces pero soy tu cuñada María / esposa de tu hermano Patricio / quiero que sepas que él lleva toda la vida pensando en ti / toda la vida diciendo lo mucho que te echa de menos / hace casi 50 años que no os veis / y si no te hemos buscado / antes ha sido porque Patricio **tenía miedo al rechazo / miedo a que pudieras rechazarle por algo** / quiero que sepas / que desde que le conozco / no hay día que no haya hablado de ti
> (E 3, l. 190-196)

La emisora del mensaje se reformula inmediatamente para precisar el sentido de *rechazo*, considerado quizá demasiado vago. Así, la segunda emisión se refiere al destinatario directamente, señalándole que él podría ser el agente de un posible rechazo.

9.8.2.5. Función de relleno

En tercer lugar, llama la atención la función de relleno de los fenómenos estudiados. Como se sabe, una de las características del discurso oral es su escasa planificación. Ocurre, entonces, que los hablantes se repitan para reflexionar sobre lo que van a decir a continuación y, de esta manera, ganar tiempo para construir su enunciado:

> Pe: bueno / no /// cuandooo ella llamó // **llamó este señor** /// eh que /// eh **llamó este señor** a casa diciendo lo que ocurría y si pensaba mi marido en serio lo que había comentado // entonces sí que nos pusimos en contacto con ella / pero la niñaaa eh el bebé estaba a punto de nacer le faltaba m muy [poco]
> Pr: [muy poquito]
> Pe: de tres a cuatro [semanas]
> (E 1, l. 47-52)

Obsérvese cómo el papel de relleno de la secuencia repetida sirve para facilitar la formulación: la informante se repite mientras está organizando sus ideas, para buscar las palabras adecuadas con el fin de elaborar un mensaje claro.

Asimismo, son abundantes las reformulaciones y repeticiones en la muestra siguiente:

> Pr: pero ¿qué opinión tenías tú de los hombres después de haberte pasado algo así?
> E: pueees /// que / **todos eran iguales** // de que **todos iban a lo mismo** // y que no // que **no quería confiar en ninguno nadie nadie quería confiar en nadie /// y no quería saber nada de nadie**
> (E 2, l. 24-26)

y ayudan a la formulación al mismo tiempo que permiten insistir en algunos elementos.

En la cita que damos a continuación, la hablante reformula también con el objetivo de organizar sus ideas y exponerlas de la manera más clara posible:

> Pr: Pepa /// ¿tu hija supo siempre que era adoptada o se lo dijisteis a cierta edad?
> Pe: no // cuando ella nos lo preguntó
> Pr: ¿qué edad tenía?
> Pe: unosss ochooo años /// ocho / ocho o nueve años / todo lo más
> Pr: ¿que lo preguntó? // ¡no es una pregunta normal!
> Pe: no mmm me imagi en el colegio // siempre **las compañeras / comentan // las mamás de las compañeras comentan y las compañeras se lo comentan a ella** / ella a los seis años ya me había dicho algo // pero yo no le di mayor importancia a a las a lo que había dijo /// y / cuando su herm yooo después cuando mi hija tenía sssiete años o así↑
> Pr: es cuando ya /// se lo dices / ¿cómo se lo tomó ella? ¿le afectó? ¿leee↑?
> (E 1, l. 78-87)

Diversas marcas de vacilación atestiguan la organización sobre la marcha del discurso. Al ver que la invitada titubea demasiado y para no perder tiempo, la presentadora toma el turno, interrumpiendo a su interlocutora, y termina el relato en su lugar.

9.8.3. Recursos formales

A lo largo de todo el capítulo, hemos visto que las funciones más importantes de las auto-reformulaciones y repeticiones consisten en explicitar, precisar, aclarar, insistir en algo, etc. con el objetivo de elaborar un mensaje inteligible, preciso y suficientemente detallado. La sensación de no haber sido claros lleva muchas veces a los hablantes a la reformulación. Para cumplir con estos objetivos, también echan mano de diversos recursos como la iteración léxica, los cambios del orden de los constituyentes del enunciado o del tiempo verbal.

9.8.3.1. Iteraciones léxicas

En nuestro corpus hemos documentado unos casos de iteración léxica en los que esta se emplea para expresar lo superlativo en el español oral:

> Pr: [=me] has dicho nunca habías estado tan enamorada PUES ES TU NOVIO ¿no?
> E: ts **novio novio no** /// **novio novio no** /// eso quisiera yo que me lo pidiera YA / pero novio novio na§
> (E 2, l. 145-146)

> Pr: oye y / ¿tienes con- una relación con Esteban?
> I: bueno **relación relación**↑
> Pr: tenéis / ¿sois novios?
> I: **de novio de novio** nooo
> (E 17, l. 232-235)

La estructura de estas citas (una *yuxtaposición*, según García-Page 1997; véase nuestra nota n°176) está dirigida a resaltar los sustantivos *novio*, *relación* y el sintagma preposicional *de novios* cuya iteración es parafraseable por *novio / relación de verdad* o *de novio realmente*. Se llega aquí, gracias a la auto-repetición inmediata, a una intensificación del valor semántico del elemento repetido.

De modo semejante procede el emisor de la cita siguiente cuando reitera enfáticamente el sintagma verbal:

> J: vamos a ver se intenta una relación lo más cordial posible pues por los niños (2") porque tenemos dos niños y bueno // no ha sido un mal padre ni ha sidooo // nada por el estilo /// lo único que bueno las cosas **no**

marchan y no marchan↓
(E 4, l. 253-255)

La forma verbal reiterada señala una gradación: la segunda aparición de *no marchan* equivale a una conclusión, es decir, se asemeja a *no marchan en absoluto*.

Detengámonos ahora en un pasaje en que la palabra repetida se refiere a realidades diferentes:

Pr: bueno Ángela (2") ts hoy vas a tener que tomar una decisión (2")
A: (ASIENTE)
Pr: **importante** /// pero también es **importante** que antes escuches // y quiero que lo hagas en una de nuestras salas ¿vale?
(E 5, l. 22-25)

Aunque se repite el adjetivo *importante,* este no se refiere a un mismo concepto. El marcador *también* tiene en este contexto una doble función: revelar que hay una repetición y señalar que el adjetivo *importante* no se va a aplicar a un mismo tema sino a otro asunto. La repetición forma parte de una estructura concesiva que opone los puntos de vista de la entrevistada y de la entrevistadora, lo que se podría parafrasear por «aunque tu decisión sea importante, lo que quiero yo lo es también».

9.8.3.2. Fórmulas fijas

Como hemos visto en el apartado anterior, algunas construcciones repetitivas han llegado a un grado de fijación bastante elevado. Así sucede, por ejemplo, en la muestra siguiente:

Pr: y si te gastaras el dinero con ella que es TU dinero ¿qué tendría de malo? /// digo yo ¿no?
JJ: ya y adem- es que además es mentira (2") yo le ayudo lo que puedo porque es una chavala que la hace falta /// porqueee / durante una separación está (( )) y le ayudaré y la ayudaré y /// **digan lo que digan piensen lo que piensen**
(E 2, l. 196-199)

En este caso, la estructura binaria /verbo X en presente de subjuntivo + *lo que* + verbo X en presente de subjuntivo/ ofrece un grado de estabilidad bastante alto. La secuencia *digan lo que digan piensen lo*

que piensen se podría parafrasear por *me es indiferente lo que digan o piensen los demás*.

Exactamente lo mismo se puede observar en los fragmentos que reproducimos a continuación:

> E: bueno // ante todo primero quiiisiera pedirte perdón /// por haberte traído aquí engañada (2") yyy quiero que sepas /// que yo te quiero con toda mi alma /// y que voy a ° (luchar / **pase lo que me pase**) ° (CASI LLORANDO)
> (E 2, l. 249-251)

> Pr: vamos a ver /// tú ¿qué le quieres decir ya a Juanjo?
> E: ts / yo le quiero decir a Juan José (1") que lo quiero con toda mi alma (1") que voy a luchar // **cueste lo que me cueste** /// que si me tengo que enfrentar a la familia de él que si me tengo que enfrentar a la mía // me da igual // yo voy a estar a él // hasta que me muera / voy a estar con él hasta que me muera
> (E 2, l. 136-139)

9.8.3.3. En torno a la variación en las repeticiones

Como se podrá comprobar en los fragmentos que citamos a continuación, se trata de reformulaciones inmediatas o poco alejadas de su secuencia inicial y de variación formal mínima. Añadamos que, en los dos primeros ejemplos, las reformulaciones son auto-iniciadas, mientras que en el tercero, se trata de una reformulación alo-iniciada. Esta distinción nos parece importante, puesto que va a determinar la función de las secuencias: si la reformulación es auto-iniciada, el objetivo principal será enfatizar, precisar e insistir en algo, mientras que si es alo-iniciada, señalará que no ha habido entendimiento o que, incluso, se ha producido una equivocación en lo dicho:

> Pr: pero si tú supieras que alguno de tus hermanos // te está buscando que alguno de tus hermanos quiere conocerte / que alguno de tus hermanos te ha tenido en su cabeza durante todos estos años tú ¿qué pensarías?
> MC: pues **sí me haría ilusión** (1") **ilusión sí me hace** las cosas como son
> (E 3, l. 181-184)

En la intervención destacada, un mismo tema se actualiza dos veces en dos oraciones distintas. La diferencia entre ellas reside en el orden

de los elementos y en la variación del tiempo verbal. En la segunda parte, se produce un énfasis en el sustantivo *ilusión*, que encabeza la proposición, así como la sustitución del futuro hipotético *me haría* por el presente afirmativo *me hace*. El papel desempeñado por la reformulación es, aquí, el de precisar y confirmar lo dicho. Cabe señalar que la variación del orden de los constituyentes en este caso se parece a la figura retórica del *quiasmo*.

Con un motivo semejante los hablantes siguientes reformulan sus palabras:

> E: claro // yooo↑ /// yo no he hecho ma mal a nadie que yo sepa al contrario / yo lo único que estoy haciendo es ganarme su cariñooo // yo qué sé / que me den una oportunidad // y demostrarles que yo no soy tan mala como ellos lo están diciendo /// porque sin embargo mis padres ehm §
> Pr: §lo han aceptado bien
> E: no es que lo han aceptado porque lo / ellos han tenido lo suyo también por mi culpa /// pero / **no se METEN en mi vida /// no se han metido NUNCA en mi vida**
> (E 2, l. 122-127)

> Pr: y que // ya hemos convencido a UNO // de los ocho hermanos que-
> [ocho hermanos que tienes]
> JJ: [pe pero si es que él] él es que precisamente **él es el que no se opone // él nunca se ha opuesto**§
> Pr: §ves pues uno menos
> (E 2, l. 321-323)

> Pr: ¿tiene tu apoyo?
> JM: mi apoyo **lo tiene lo ha tenido siempre** // eh lo que pasa es que yo he hablado con él- yo cuando empezó esta relación que yo me enteré al mes
> (E 2, l. 302-304)

En estos casos, observamos el paso del presente al pretérito perfecto con el objetivo de insistir y enfatizar el hecho, lo cual es reforzado además por los adverbios temporales *nunca*, en las dos primeras citas, y *siempre*, en la tercera. Los ejemplos de este tipo de reformulación abundan en nuestro material, por lo que nos atrevemos a defender que es un recurso de énfasis corriente en la lengua coloquial. Por otra parte, desde el punto de vista de la interacción, se puede afirmar que estas reformulaciones resultan particularmente eficaces

como procedimientos de la argumentación; la segunda secuencia amplía sistemáticamente el alcance del enunciado de partida (este no vale sólo para el presente sino también para el pasado; también *nunca* amplía la validez de *no* en la dimensión temporal).

En un sentido un poco diferente, pero con el mismo objetivo de transmitir una información clara y completa, se produce la reformulación del pasaje siguiente, esta vez alo-iniciada, es decir, generada por el interlocutor:

> JM: pf pue(s) fíjate // desde las cinco de la mañana ((( ))) que que claro / ella a las once empieza a trabajar y yo a las diez o las diez y algo diez menos algo §
> Pr: § porque ella **trabaja** por la noche
> JM: **trabajaba** (ahora)
> Pr: **trabajaba** por la noche // es decir que durante un tiempo / no os veíais / prácticamente
> (E 4, l. 52-56)

La presentadora reformula el enunciado después de una corrección hecha por su interlocutor, con lo que muestra una actitud colaborativa, acepta su equivocación y vuelve a repetir lo dicho por JM como señal de acuerdo. La alo-reformulación de JM y la alo-repetición de Pr igualmente permiten a cada uno de los participantes conseguir un turno de palabra.

9.8.4. Reformulación introducida por un marcador de la reformulación

Sabido es que desde la perspectiva de la Teoría de la Pertinencia (capítulo 7), los marcadores del discurso guían las inferencias. Así, recordemos que los marcadores reformulativos cumplen la función de introducir un fragmento que reformula otro anterior, indicando que la nueva expresión satisface en mayor medida la intención comunicativa del hablante al tiempo que ayuda al oyente a entenderla. Esta nueva formulación puede ir desde la explicitación hasta la rectificación y señala, además, que es el elemento más importante para la prosecución del discurso.

Los reformuladores que hemos encontrado en los diálogos de *DP* son poco numerosos y en general poco variados (en su mayoría se trata de expresiones que incluyen el verbo *decir*: *es decir*, *como digo*,

quiero decir, etc.).[191] Prácticamente todos ellos son parafrásticos puesto que establecen una relación de equivalencia semántica entre el enunciado de base y el de llegada.

como digo
vuelve a evocar un tema ya tratado anteriormente en el intercambio y señala que va a seguir una reformulación del mismo:

> Pr: y es cuando se produce la adopción creo que además lo hicisteis por medio de un abogado ¿verdad?
> Pe: sí // correcto (2") la madre (PIDE PERMISO CON LA MIRADA PARA HABLAR)
> Pr: sí sí
> Pe: la madre eh // nos llamó /// desde su tie tierra creo que era por Albacete y parece ser que había ido allí a pedirrrr ayuda (2") y (1") nooo
> Pr: no se la dieron
> Pe: no se la pudieron dar o no se la quisieron dar // y entonces la chica /// eh más eh seee aceleró la idea de darlo en adopción (1") y ↑
> Pr: adoptáis a la niña por §
> Pe: §sí
> Pr: por **como digo** / un abogado participó en esta adopción↑ §
> Pe: § sí // por supuesto
> (E 1, l. 59-71)

Observamos que Patricia se sirve del marcador *como digo* para retomar una afirmación suya y así insistir en el carácter oficial de la adopción. Esta reformulación se destina más bien a la audiencia (para la invitada se trata de una información no relevante puesto que evidentemente conoce este dato) y se hace con la intención de asegurarse de que las informaciones llegan lo más claras y completas posible al público.

quiere decir
actúa como marca de interpretación, resumen o recapitulación:

> Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?
> J: va

[191] Excluimos de nuestro estudio el marcador *o sea (que)* porque, originariamente marcador de reformulación, se ha convertido, hoy en día, en un conector muy general, empleo que ilustran nuestros datos.

Pr: va↓ *VA* lo dices como *bueno va*
J: va
Pr: ¿sólo va?
J: va
Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va
Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso **quiere decir** que no va muy bien
(E 4, l. 197-205)

En este ejemplo, asistimos a algo más que a una simple reformulación; se trata de un juicio personal, una apreciación de la animadora. Exactamente lo mismo se puede observar en el fragmento siguiente:

Pr: Vilma vamos a ver /// como yo lo veo según lo que me estás contando // te ha echado varias veces de casa / porque eres muy celosa y me imagino que discutís mucho por esto=
V: sí
Pr: =que tu pareja te eche de casa eh me parece a mí / bastante // fuerte **quiere decir** que la relación no va bien y te echa en cara que no trabajas /// tampoco parece allí que os entendéis /// no quiere casarse contigo // y a PESAR de todo eso / tú sigues empeñada en casarte con ese hombre /// y renunciar a muchas cosas importantes en tu vida↓ (1") yo no lo acabo de entender (2") tú (1") ¿lo entiendes /// lo que te pasa [para actuar así]?
(E 8, l. 156-163)

También en este pasaje Patricia saca su propia conclusión acerca de la relación de pareja de su interlocutora con lo cual condiciona la interpretación de los televidentes.

quiero decir
forma parte de los reformuladores *rectificativos* (Martín Zorraquino, 1999) que indican una expresión que refleja mejor que la precedente el pensamiento del hablante; señalan precisión, aclaración de las propias palabras del hablante:

J: no se puede pretender arreglar 17 años / 18 de convivencia en / en una semana
Pr: pero se puede intentar / empezar **quiero decir**
J: bueno§
Pr: § quizá la intención es buena
(E 4, l. 278-281)

Pr: bueno vamos a ir por partes hace dos años conoces a [Ginet]=
P: [sí]
Pr: =a través de chat y empiezas como siempre / con esta línea tuya de mentiras me imagino↑
P: (ASIENTE)
Pr: y diciendo estas burradas de *cásate conmigo* en cuantooo os conocéis
P: sí pero [bueno burra]
Pr: [aunque] no lo sientas=
P: [bueno burra bueno burra]
Pr: = **[quiero decir]** sin sentirlo
P: sí bo burradas ehm / en plaaan↑/ burradas / pero en plan cariñoso
Pr: bueno (RIÉNDOSE) bueno el cariño me río del cariño /// BURRADITA vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?
P: sí
Pr: ¿enseguida te gustó?
P: sí
(E 7, l. 118-130)

En la primera muestra, Pr precisa su pensamiento; en la segunda, en su última intervención, Pr invalida -mediante *quiero decir*- lo enunciado anteriormente. Se indica al oyente cómo debe interpretar sus palabras y que es relevante esta última propuesta y no la precedente, es decir, desempeña aquí una función rectificadora.

Véase otro ejemplo:

Pr: ¿cómo reaccionó tu familia tus hijos // cuando les explicas lo que estás haciendo?
V: lo(s) hijos menores // en contra /// pero luego lo los reuní a los cuatro / y / les conversé mi situación // les dije que me tenían que entender (1") y que yo necesitaba hacer mi vida que no toda la vida iba a estar sola /// porque tengo entendido [de que]
Pr: [una cosa es] hacer // la vida // Vilma=
V: hmm
Pr: =y otra cosa es marcharse a otro país / a miles de kilómetros de distancia // a empezar una vida con un desconocido /// con el que has chateado durante / tres meses // es que // [no es lo mismo]
[...]
Pr: Vilma cualq- **quiero decir** que a todo el mundo le puede sorprender tu reacción / es una reacción // ehm muy apasionada es un poco ehm me voy / me voy a a vivir una aventura porque no sé muy bien lo que me voy a encontrar // llegas a España (1") ¿cómo fue ese encuentro con ese

desconocido? ¿tu primer encuentro?
(E 8, l. 50-70)

En este caso, pensamos que la auto-reformulación mediante *quiero decir* se usa con la intención de atenuar las palabras pronunciadas previamente. Patricia mitiga su enunciación al darse cuenta de que sus afirmaciones anteriores pueden haber ofendido a su invitada puesto que deja entender que esta última es una mujer irresponsable. Para ello, emplea una serie de recursos atenuadores como *todo el mundo* (pasa de una visión personal a una generalización), *es una reacción apasionada* (adjetivo más bien positivo que suaviza el carácter irresponsable de la conducta de V destacado en los turnos anteriores) y, al final del turno, cambia de temática.

más bien

Según Martín Zorraquino y Portolés (1999), es también un marcador reformulador *rectificativo* que introduce el segmento que precisa o explica mejor el pensamiento del hablante:

Pr: cuando / se produce el acercamiento entre vosotras / ¿quién fue la que dio el primer paso? ¿fuiste tú? ¿fue ella?
M: a veces ha sido ella / y a veces yo /// pero prácticamente / **más bien** ella
(E 11, l. 120-122)

es decir

Martín Zorraquino y Portolés (1999) clasifican *es decir* entre los reformuladores *explicativos*, a saber, entre aquellos que ayudan a aclarar lo dicho anteriormente, reformulándolo o explicándolo. Esto se consigue o bien al repetir el mismo contenido o bien presentando directamente las conclusiones esperables:

JM: pf pue(s) fíjate // desde las cinco de la mañana ((( ))) que que claro / ella a las once empieza a trabajar y yo a las diez o las diez y algo diez menos algo §
Pr: § porque ella trabaja por la noche
JM: trabajaba (ahora)
Pr: trabajaba por la noche // **es decir** que durante un tiempo / no os veíais / prácticamente
(E 4, l. 52-56)

En el fragmento citado, Patricia emite una conclusión (o inferencia) a partir de lo dicho anteriormente *-es decir que durante un tiempo no os veíais prácticamente-*, a la que deben llegar los telespectadores. Desde la perspectiva de la Teoría de la Pertinencia,[192] la presentadora da la interpretación adecuada de lo afirmado precedentemente; de este modo, los oyentes no tienen que esforzarse demasiado dado que todas las informaciones les llegan «completas». Funciona aquí el modelo del máximo beneficio con el mínimo esfuerzo: el público busca divertirse, entretenerse y no esforzarse (§7.5.2).

en cualquier caso / de todos modos
forman parte de lo que Martín Zorraquino y Portolés (1999) denominan reformuladores de *distanciamiento*; marcan como no pertinente al primer miembro e indican que lo que hay que tener en cuenta es el segundo elemento:

> Pr: no sabes los apellidos tampoco
> MJ: sí / ¿de quién? ¿de los de de [del doctor]?
> Pr: [de los médicos]
> MJ: (A SU MADRE) ¿tú lo sabes?
> Pe: (NIEGA CON LA CABEZA)
> Pr: bueno /// **en cualquier caso**
> MJ: (( )) no
> Pr: ha dado muchos datos y hay un dato CLARÍSIMO María José [que es el de tu madre y el marido y su marido tu padre]
> (E 1, l. 193-201)

> Pr: igual resulta que luego en la convivencia pues la gente se conoce mejor↑ y él pensó que no era bueno casarse /// para eso son las noviazgos ¿no?
> V: no / me dice que tiempo al tiempo que hay que esperar /// pero la idea de él es no casarse
> Pr: Vilma **de todos modos** habéis tenido problemas de convivencia porque él te ha ECHADO de casa varias veces // ¿por qué?
> (E 8, l. 103-107)

Obsérvese que, en el primer pasaje reproducido, Patricia se sirve del marcador para ir concluyendo la entrevista, precisando que las informaciones dadas son suficientes. En el segundo, *de todos modos*

[192] Véase el capítulo 7.

permite redirigir el hilo discursivo en otra dirección, esto es, encauzar la conversación hacia un tema delicado –los problemas de convivencia– pero más atractivo para el público. El marcador corta con la línea argumentativa anterior para encaminar el diálogo hacia una cuestión más relevante en términos de los índices de audiencia.

vamos

En nuestro corpus, hemos observado que *vamos* anuncia con énfasis una reformulación o rectificación de lo que se ha dicho; asimismo, la función de este marcador es reforzar la imagen del interlocutor, y se trata de incluir a los demás en la misma perspectiva enunciativa:

> Pr: oye / te pasas el día con tus ovejas
> JM: [( )]
> Pr: [trabajando] y tu mujer // está harta de que est- de estar sola ¿qué te pidió hace un mes?
> JM: el divorcio
> Pr: **vamos** que la cosa es seria (1") no es ninguna tontería ¿no? (3") te ha pedido el divorcio pero /// para haberte pedido el divorcio antes tuvisteis que casaros y luego (( )) pues tuvisteis que conoceros (1") ¿cuánto hace que os conocisteis?
> (E 4, l. 16-22)

> Pr: porque ¿durante cuánto tiempo duró esto de salir y salir?
> D: pues // casi tres años
> Pr: pues sí que le dio por salir eh
> D: (RÍE)
> Pr: **vamos** que el niño por poco hace la mili
> D: (RÍE) sí
> (E 13, l. 38-43)

> Pr: ¿cómo era tu relación con ella?
> R: era muy buena /// eraaa /// **vamos** lo que cualquier hombre puede desear / tener con una mujer
> (E 5, l. 67-68)

En ocasiones, el marcador apunta a la búsqueda de una expresión apropiada que no llega a encontrarse e implica al interlocutor:

> MC: yo yo vamos yo sé que tengo un hermano que se llama Patricio s- otro que se llamaaa // Domingo↑ otro se llama Agustín↑
> Pr: esto confirma tu cuñada

MC: sí
Pr: que habla de Patricio uno de tus hermanos
MC: pues a él yo le conozco como el mayor // le conoz- pero **vamos**=
Pr: [pero / fíjate lo que dice]
MC: = [de nombre] no de de nombre no de
(E 3, l. 197-204)

En este ejemplo, mediante *vamos* la hablante intenta ajustar lo que está diciendo a sus ideas, a su propia representación: precisa que no conoce a su hermano en persona sino solamente de nombre.

A modo de resumen, diremos que la gran mayoría de los marcadores reformulativos de nuestro corpus desempeñan un papel pragmático esencial en el discurso: subsanar las posibles deficiencias en la comunicación. Así, sirven para precisar lo dicho para que corresponda al máximo con las intenciones comunicativas del emisor, aclarar o explicitar algo que se considera confuso e, incluso, terminar el encuentro cuando ya no presenta interés. Al mismo tiempo, los marcadores de reformulación pueden, en ocasiones, servir como medios de manipulación, esto es, cuando introducen una conclusión, una observación o una apreciación personales de Patricia para influir, de esta manera, en la interpretación de los oyentes o cuando ayudan a reorientar el discurso hacia otra temática más provocadora y cautivadora para los telespectadores.

9.8.5. Repetición y reformulación como estrategias interactivas en el *talk show*

El análisis de las muestras realizado hasta ahora nos permite afirmar que la repetición y la reformulación se usan en *DP* como estrategias para influenciar e, incluso, manipular a los invitados con el objetivo de llegar a unos fines bien precisos: ofrecer un espectáculo dramático, en cierto modo *voyeurista*, a partir de los relatos de los informantes. Presentamos, a continuación, algunos pasajes que ilustran cómo, por medio de las repeticiones y de las reformulaciones, la presentadora obtiene información y revelaciones íntimas de parte de su interlocutor:

Pr: la Eva /// a ver /// tú / ¿qué relación tienes con la Eva?
JJ: **buen amigo**
Pr: **sois amigos // ¿sólo amigos?**
JJ: **muy amigos**

Pr: **sois muy amigos** /// ts pero **¿cómo de amigos? /// amigos con derecho a roce↑ /// amigos que se quieren un poquito↑** (3") **hay amor entre vosotros↑**
JJ: a ver / de momento **soy su amigo** (3") pero hablan cosas queee (2") pues queee /// a mí me hacen mucho daño
Pr: ¿qué cosas Juanjo?
(E 2, l. 183-191)

El ejemplo explicita cómo, en cada intervención, la animadora no sólo repite o reformula varias veces lo dicho por el invitado sino que también pide más precisiones mediante preguntas: en el primer caso, después de una breve pausa (que sirve aquí para ceder el turno, aunque su interlocutor no lo toma y no desarrolla el tema) y, en el segundo, también después de otra pausa –esta vez muy corta– y con la introducción del conector adversativo *pero* (que señala una insatisfacción de la presentadora en cuanto a la respuesta de JJ). El propósito de Patricia es obtener más detalles formulando sus preguntas como posibles respuestas gracias a las repeticiones de la palabra *amigos*, acompañada cada vez de una nueva precisión. No obstante, no consigue su meta y pasa a otro tema, solicitando precisiones sobre la secuencia *hablan cosas queee [...] me hacen mucho daño*. Tales insistencias, en algunos momentos de las entrevistas, son muy frecuentes puesto que lo que interesa son los aspectos más sensacionalistas de las historias personales de los invitados. Con su actitud, la presentadora intenta obtener la información más interesante para el público con la finalidad de dramatizar al máximo lo dicho, aunque el invitado procure ocultar ciertos hechos, quizá demasiado privados.

Percibimos también cómo las repeticiones y las reformulaciones estructuran el discurso, ayudan a enlazar enunciados, turnos y temas, creando de este modo un texto coherente, sin pérdida del hilo conductor.

A continuación, presentamos más ejemplos que ilustran la insistencia, característica de las emisiones de la presentadora:

Pr: claro↓ /// Juani (3") tengo que decirte que hoy estás aquí // para hablar con un hombre /// y ese hombre quiere (2") quiere lanzarte un primer mensaje (3") ¿te parece que lo veamos? (ENSEÑANDO LA PANTALLA) allí (LEYENDO) No me rechaces, yo te quiero ¿quién es este hombre al que parece que rechazas /// pero que te quiere?
J: (HACE GESTO DE NO SABER)
Pr: ¿ni idea? **¿has rechazado a algún hombre últimamente?**

J: eh no
Pr: **¿no has rechazado a ningún hombre?**§
J: § no
Pr: **¿algún hombre te quiere?**
J: **mi marido**
Pr: **tu marido te quiere↓**
J: hombre / claro
Pr: vale /// **normal es tu marido** ¿no?
J: hmm
Pr: **¿has rechazado a tu marido?**
J: no
Pr: pues entonces no será él
J: pues entonces lo tenemos claro (RISAS)
Pr: no sé /// Juani **¿has tenido alguna aventura en los últimos meses?**
J: n sí / con las piezas de mi fábrica (RISAS)
Pr: ya // o sea que tampoco
(E 4, l. 168-189)

Pr: ¿cómo ha sido tu vida estos meses para que llegue este mensaje↑? ¿todo ha ido bien?
J: bueno
Pr: ¿algo no ha ido bien?
J: sí
Pr: bueno ya vamos igual acercándonos ¿qué es lo que ha fallado?
J: ° (bueno) ° // cosas personales
Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?
J: **va**
Pr: **va↓** *VA* lo dices como bueno va
J: **va**
Pr: **¿sólo va?**
J: **va**
Pr: **¿pero va bien o va mal?** (RISAS)
J: (RISAS) **va**
Pr: ¡uy! // ***va*** así a secas /// no me gusta nada / **eso quiere decir que no va muy bien**
J: vamos a ver / yo venía aquí porque venía // c- p- por una mujer no por un hombre §
(E 4, l. 191-206)

La primera secuencia se organiza por medio de auto- y alo-repeticiones así como de alo-reformulaciones, partiendo de lo general (*has rechazado a algún hombre últimamente*) para llegar a lo particular (*has rechazado a tu marido*).

En la segunda, la animadora del programa insiste de nuevo, reiterando *va*, unas veces con comentarios y otras con preguntas (comentarios y preguntas que se podrían considerar expansiones puesto que añaden nuevos elementos). Aun cuando la invitada no parece querer detenerse en el asunto, la presentadora sigue con su objetivo: que le cuente lo que «no va» en su vida privada. Como no lo logra, presenta sus propias conclusiones e interpretaciones (puesto que conoce la problemática de cada invitado de antemano, aunque quiera dar un matiz de espontaneidad con *no me gusta nada*).

9.9. OBSERVACIONES FINALES

A lo largo de este capítulo hemos repasado las diferentes formas que revisten la repetición y la reformulación, así como sus respectivas funciones en nuestro corpus. Hemos podido observar que:

- ambos fenómenos aparecen con mucha frecuencia en el lenguaje de proximidad y ejercen funciones de gran importancia para la producción del discurso y la comprensión mutua en una conversación; se refieren al discurso emitido y también permiten la planificación del discurso sobre la marcha;
- son fenómenos polifacéticos que pueden cumplir varias funciones a la vez;
- la distinción entre auto- y alo-repetición / reformulación resulta imprescindible para el estudio de las funciones desempeñadas, pues las auto-repeticiones y auto-reformulaciones cumplen las mismas funciones, de igual modo que las alo-repeticiones y alo-reformulaciones;
- pueden corresponder a estrategias bien delimitadas puesto que decir algo más de una vez emana claramente de la intención del locutor;
- prevalecen las reformulaciones sin conector: los numerosísimos marcadores reformulativos existentes en la lengua española se reducen a unos cuantos en nuestro corpus. Norén (1999) también ha observado que, en el uso informal de la lengua hablada francesa, los locutores emplean un corto número de ellos que se repiten constantemente;
- se destaca igualmente la función interactiva de las reformulaciones y repeticiones: estas manifiestan, a nivel pragmático, una

adaptación del discurso a sus destinatarios y, por tanto, permiten la progresión de la comprensión mutua.

La investigación del funcionamiento de las repeticiones y reformulaciones en una actividad discursiva particular como el *talk show* nos ha permitido observar que estos recursos son usados como estrategias pragmáticas tanto por los invitados como por la presentadora aunque con fines distintos. Los primeros retoman una información ya dada para confirmarla, insistir en ella o aclarar algo. En cambio, la conductora del programa echa mano de estos recursos con el objetivo de conseguir datos más relevantes de las historias personales de los invitados, llevarlos a desvelar intimidades y ayudarles a formular sus enunciados; gracias a estas estrategias, Patricia consigue dominar a los informantes y orientar sus discursos. Es ella quien decide la distribución de los turnos de habla, quien comenta e interpreta, quien ayuda a transmitir un mensaje claro, en definitiva, quien lo controla todo. Este análisis nos ha permitido constatar que los participantes del programa se inscriben, en su mayoría, dentro de un patrón interactivo preestablecido, adaptándose a sus papeles comunicativos y colaborando en la construcción del discurso para alcanzar la meta fijada (correspondiente a cada rol comunicativo).

10. Interrupción, solapamiento y encabalgamiento

Como decíamos al inicio del capítulo precedente relativo a la repetición y la reformulación, en este seguiremos analizando los procedimientos discursivos que hallamos en nuestro corpus. Dedicamos, pues, esta última parte a la interrupción y al solapamiento, mecanismos que cumplen una serie de funciones pragmáticas en los diálogos de *DP*.

La interrupción se define como la intrusión de un hablante cuando el interlocutor que tiene la palabra aún no ha terminado su turno (Gallardo Paúls 1993: 12). En los numerosos estudios realizados sobre la interrupción, es aún objeto de debate si esta posee carácter perturbador, agresivo o descortés. Mientras que algunos lingüistas la describen como un mecanismo agresivo por el que un hablante arrebata el turno a otro (Beattie 1982), otros, en cambio, indican que la interrupción es común en la conversación y no siempre resulta perturbadora para el proseguimiento del discurso (Gallardo Paúls 1993, 1996; Bañón Hernández 1997; Cestero Mancera 2000, 2007; etc.).

El solapamiento se produce cuando el primer hablante todavía no ha terminado su enunciado y el segundo empieza su intervención Se trata de un fenómeno corriente en la conversación coloquial y puede o no estar asociado a la interrupción. El solapamiento, que no es idéntico a una interrupción, no resulta perturbador y, al contrario, se ha asociado con un estilo de habla colaborativo y participativo (Gallardo Paúls 1993: 12).

La interrupción es un fenómeno que tiene que ver con la estructura interactiva de la comunicación, esto es, busca provocar un cambio de los papeles de los interlocutores, o dicho de otro modo, hace que el receptor se convierta en emisor. Las interrupciones se pueden realizar con o sin secuencias de habla simultánea, de forma intrusiva y brusca o, por el contrario, serena y suave, con un tono de voz más

o menos elevado, y pueden ir acompañadas de atenuantes que disminuyen su carácter descortés, etc. Sus funciones son numerosas y dispares entre sí: tienen que ver tanto con el dominio y control de la conversación como con la indicación de (des)acuerdo e interés por lo que se está exponiendo. El efecto pragmático de esta estrategia depende de las reglas que rigen la alternancia de turnos de habla de la interacción en cuestión, así como de otros factores que intervienen en el proceso comunicativo como los papeles de los interlocutores y la relación que mantienen, la temática del encuentro, el tiempo disponible, etc.

10.1. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS. REPASO BIBLIOGRÁFICO

La interrupción no es un concepto fácil de definir. Se han propuesto varias maneras de clasificar las interrupciones, algunas de las cuales están vinculadas con su lugar en la conversación, su función y otras relacionadas con su connotación –negativa o positiva– que viene determinada por los propios participantes de un intercambio.

Ante todo, la noción de interrupción está estrechamente ligada a la de turno, concebido este último, en palabras de Gallardo Paúls (1996), como una unidad estructural que comprende uno o varios enunciados producidos por un locutor durante un evento comunicativo y delimitada por dos cambios de hablante.[193] Así pues, en principio, el cambio de turno consiste en que un hablante termina de emitir su mensaje y otro interlocutor toma la palabra para elaborar el suyo. Sin embargo, con frecuencia, esta convención no se respeta y ocurre que una persona se ve interrumpida por la intervención de otro participante en la conversación. En algunos casos, el hablante inicial abandona su turno y, en otros, lo mantiene o lo recupera para poder continuar con el mensaje que estaba emitiendo, incorporando quizás nuevas ideas o respondiendo a los requerimientos del interruptor.

---

[193] En esta concepción, se consideran *turnos* las intervenciones de retroalimentación, señales de atención, reacciones emocionales, etc. En cambio, en la propuesta de Edelsky (1981: 403), por ejemplo, el turno consiste en enunciados que transmiten un mensaje funcional y referencial; por tanto, desde esta perspectiva, las señales de retroalimentación no se consideran turnos, puesto que no contienen un mensaje referencial (o poseen un contenido informacional insignificante).

El hecho de que varias personas hablen a la vez o que un hablante interrumpa a su interlocutor va, en principio, en contra de la afirmación de Sacks et al. (1974) que estipulan que *solo uno habla mientras que el otro escucha*. Por tanto, los fenómenos que aquí nos interesan, y en particular la interrupción, han sido descritos más bien en términos negativos porque transgreden las reglas básicas del sistema de cambio de turnos. Sin embargo, los resultados de las investigaciones recientes, efectuadas sobre conversaciones auténticas, han demostrado que, en realidad, las interacciones orales están pobladas de interrupciones y de secuencias de habla superpuesta sin que ello perjudique necesariamente el buen desarrollo de la comunicación verbal (Goldberg 1990; Beattie 1982; Murray 1985; Bilmes 1997; Hutchby 1992; Cestero Mancera 1994, 2000, 2007; Gallardo Paúls 1993, 1996; Bañón Hernández 1996, 1997; Brenes Peña 2007, 2011; etc.). Estos investigadores han concluido que las interrupciones constituyen un elemento importante desde la perspectiva interactiva del discurso. Así, en una conversación, los significados se construyen cooperativamente por los participantes y, si alguno de ellos encuentra un desajuste en sus respectivas necesidades informativas o expresivas, este tipo de problemas se puede arreglar mediante unas interrupciones. Por tanto, a pesar de que las interrupciones pueden efectivamente representar una acción negativa para el flujo del discurso de uno de los participantes, igualmente desempeñan un papel significativo en el desarrollo global del intercambio, adaptando mutuamente los intereses y conocimientos de cada conversador.

No todos los investigadores utilizan los términos *interrupción* y *solapamiento* con un mismo sentido: para algunos, los dos son sinónimos y toda secuencia de habla superpuesta es interruptiva, mientras que, para otros, estos conceptos son opuestos. Así, el primero es considerado una violación del sistema de turnos de habla y el segundo no, porque se produce en un *lugar apropiado para la transición* (*LAT,*[194] Calsamiglia y Tusón 2002: 33), es decir, en el momento que permite la transición del turno de habla. Los estudios han demostrado que, en la mayoría de las interacciones, el cambio de hablante se produce sin problemas porque los interlocutores reconocen los lugares apropiados para la transición, que pueden ser la completud oracional, algún gesto (por ejemplo, una mirada o una indicación con la

[194] Traducción de lo que se conoce bajo la denominación inglesa *Transition Relevant Places* (*TRP*), concepto desarrollado por Sacks *et alii* (1974).

mano), determinados recursos prosódicos como una pausa, el tono descendente o ascendente, el alargamiento de las vocales, etc. Véanse los siguientes ejemplos de nuestro corpus, donde la presentadora está dispuesta a ceder el turno, señalando que su enunciación está acabada mediante el tono ascendente así como el alargamiento de las vocales y, aunque gramaticalmente no esté terminada la frase, se entiende perfectamente el contenido:

Pr: eh durante esos meses antes de que ella diera a luz ¿tuvisteis contacto con la madre?
Pe: no
Pr: ¿tu marido tampoco?
Pe: no
Pr: ninguno de los dos
Pe: no
Pr: **sin embargo en el momento en el que da a luz↑**
Pe: bueno / no /// cuandooo ella llamó // llamó este señor /// eh que /// llamó este señor a casa diciendo lo que ocurría y si pensaba mi marido en serio lo que había comentado // entonces sí que nos pusimos en contacto con ella / Pero la niñaaa eh el bebé estaba a punto de nacer le faltaba m muy [poco]
(E 1, l. 40-50)

Pr: es cuando ya /// se lo dices / **¿cómo se lo tomó ella? ¿le afectó? ¿leee↑?**
Pe: no / no // al menos yo no / nosotros no notamos nada
(E 1, l. 87-88)

En cambio, a diferencia de lo que ocurre en los ejemplos citados, se produce la interrupción cuando el segundo hablante simplemente tiene la intención de tomar la palabra y corta a su interlocutor en un momento inadecuado del turno o cuando ese segundo hablante empieza su intervención en un lugar que ha interpretado equivocadamente como un *LAT*.

Para Gallardo-Paúls (1996) o Tannen (1994), la interrupción y el solapamiento son categorías bien distintas: ambas autoras concuerdan en que, mientras que *solapamiento* es un concepto descriptivo, *interrupción* refleja una percepción del fenómeno por parte de los hablantes y, por tanto, es un acto interpretativo. Más precisamente, en términos de Tannen (1994), la interrupción se produce cuando un hablante se apodera de los derechos de hablar de su interlocutor to-

mando la palabra sin que este último haya dado señales de que quiere abandonar su turno. Al contrario, el solapamiento se da cuando el segundo participante empieza a hablar en un momento considerado como apropiado para la transición, como al final de una frase, o en un lugar cercano del *LAT*. La investigadora ha llegado a la conclusión de que los hablantes se solapan los unos a los otros para demostrar cooperación y entusiasmo y, por ello, declara que el solapamiento funciona más bien como apoyo que como obstrucción al buen desarrollo discursivo.

Briz (2001: 63), en su análisis de la conversación coloquial, también describe el fenómeno en términos positivos:

> superposición [...] no siempre significa interrupción. Aunque hay que distinguir entre la superposición interruptiva y la no interruptiva, el habla simultánea en la conversación coloquial casi nunca se interpreta como interrupción. En general, más que intromisión, se entiende como marca de acuerdo, de colaboración, o de desacuerdo, de señal que manifiesta el interés del oyente en la negociación que se lleva a cabo, de que sigue en contacto..., y sobre dicho fenómeno de la superposición planean la cotidianidad, la informalidad, la relación de igualdad entre los interlocutores, el fin interpersonal, etc., rasgos presentes en toda interacción coloquial.

A su vez, Bañón Hernández (1997) afirma que las secuencias de habla superpuesta[195] pueden, a veces, desembocar en auténticas interrupciones; se habla, pues, de *interrupciones con sobreposición* o de *interrupción sin sobreposición*. Por otra parte, no toda sobreposición (o solapamiento) es interruptiva; por tanto, se diferencian la *sobreposición interruptora* (afecta a la continuidad del turno o a su temática y/o sintaxis) y la *sobreposición no-interruptora*.[196] Así, por ejemplo, para este autor, un comentario solapado –por parte del interlocutor

---

[195] Es de señalar que, en la lengua española, la terminología para calificar al habla simultánea difiere en cada autor: así, Bañón Hernández (1996, 1997) y Brenes Peña (2007, 2011) hablan de *sobreposiciones*, mientras que Briz (2001) y Cestero Mancera (1994, 2000) optan por *superposiciones*.

[196] Bañón Hernández (1997) no incluye en su estudio los solapamientos de carácter fático (que corresponden, en Cestero Mancera (2000), a los turnos de apoyo), gracias a los que se desea mostrar al interlocutor que se le presta la debida atención.

que no desea tomar el turno sino que solo reorienta el discurso del otro o detiene el hilo discursivo– es considerado una interrupción puesto que afecta al desarrollo sintáctico y temático del turno.

Cuando se produce una secuencia de habla superpuesta, lo normal sería que uno de los interlocutores dejara de hablar; si los dos se callan, se produce una pausa; si ambos siguen hablando, «ganará» el turno de palabra el que se imponga, es decir, el que eleve el tono de voz, alargue las vocales, se repita, etc., y se tratará de un turno *competitivo* (Gallardo Paúls 1996). Los solapamientos se suelen concluir rápidamente puesto que provocan inaudibilidad. El solapamiento *competitivo* supone claramente una interrupción, fenómeno que se diferencia del simple solapamiento porque conlleva algún tipo de discontinuidad en el intercambio. Con todo, las interrupciones no suponen necesariamente un obstáculo para la comunicación eficaz, y a veces es difícil determinar si un caso de habla simultánea es o no una interrupción (Gallardo-Paúls 1996: 15).

Tiene mucho que ver con la aparición de los solapamientos e interrupciones –así como con su frecuencia– el tipo de relación que mantienen los interlocutores y el tema del intercambio. En una conversación entre amigos, en un ambiente informal y relajado, hay más solapamientos e interrupciones porque se crea un clima de solidaridad que permite infringir las reglas de cortesía. En tales casos, donde los turnos no están predeterminados, los solapamientos y las interrupciones competitivos parecen carecer de consecuencias graves en la relación entre los participantes así como en el desarrollo del discurso. Un gran número de interrupciones y de solapamientos se puede igualmente observar en los programas televisivos que presentan situaciones más o menos conflictivas, como un *talk show* o un debate político.

Como hemos visto, la identificación de las interrupciones plantea problemas, puesto que los especialistas no concuerdan sobre lo qué es una interrupción.

En cuanto al *encabalgamiento*, este término se refiere al habla simultánea que tiene lugar en las últimas sílabas de una intervención sin pretensiones interruptoras, puesto que el mensaje del que posee el turno está completo. Es decir, a diferencia de lo que sucede en las intervenciones interruptivas, en los encabalgamientos el emisor señala el final de su intervención mediante recursos que anuncian el *LAT*. Por ejemplo, en la muestra siguiente, mediante la petición de corro-

boración con la partícula *¿no?* el hablante indica claramente que su turno se termina y que cede la palabra:

Pr: pero /// hay OBSTÁCULOS en tu relación **[¿no?]**
E: **[sí]**
(E 2, l. 4-5)

El encabalgamiento se puede relacionar con lo que Cestero Mancera (2007) identifica como el primer tipo de las *interrupciones justificadas,*[197] es decir, aquellas que afectan al último trozo de un turno cuyo contenido es predecible y cuyo fin se advierte gracias a marcas concretas.

La finalidad de secuencias de encabalgamiento es, como en determinadas interrupciones y solapamientos, obtener el turno de habla. La diferencia radica en que las interrupciones impiden la finalización del mensaje, mientras que en los casos de encabalgamiento, el mensaje está, o prácticamente está, terminado cuando empieza la superposición.

10.1.1. Clasificaciones

Tradicionalmente, las interrupciones han sido interpretadas como manifestaciones de dominación y de control. Así, los primeros trabajos se dedicaron al examen de las relaciones de poder tomando en cuenta la variable «sexo», y sus autores llegaron a la conclusión de que los hombres, por tener un estatus socioeconómico más elevado que las mujeres, interrumpen con más frecuencia a estas últimas que ellas a los hombres (Zimmerman y West 1975, 1983).[198] No obstante, sus posiciones fueron refutadas por investigaciones más recientes, cuyos autores defienden la tesis de que no hay una diferencia notable entre los hombres y las mujeres. A estos resultados llega, por ejemplo, Beattie (1982) que no encontró diferencia alguna en las conversaciones entre hombres y mujeres del ámbito universitario frente a la interrupción. El autor señala que no se pueden generalizar las conclusiones de los investigadores antes mencionados sin tener en cuenta el contexto de las interacciones en cuestión. Por la misma vía discurre el análisis de Tannen (1993, 1994), para quien cada acto verbal se produce en una situación particular y única que el investigador

[197] Véase §10.1.1.
[198] Citados por Cordisco (2003).

debe tener en cuenta a la hora de acercarse a dicha interacción. En efecto, con ser una estrategia conversacional que a veces traduce una relación de poder, la interrupción refleja también, y con mucha más frecuencia, otro tipo de relaciones. Así, las interrupciones pueden ser manifestaciones de simpatía entre los interlocutores y funcionar como marcas de colaboración en la interacción, de construcción cooperativa de los mensajes y del intercambio entero. A las mismas conclusiones llegan Murray (1985), Goldberg (1990), Bañón Hernández (1997) o Warren (2006), entre otros.

Asimismo, la interrupción se ha definido en función de su percepción e interpretación por parte de los receptores o según la intencionalidad del interruptor. Así, Bañón Hernández (1997) desarrolla plenamente la perspectiva del hablante: la interrupción es practicada intencionadamente por los interlocutores mismos. Por ello, a la hora de estudiar los procesos interruptores, se debe tener en cuenta la evaluación que los propios interlocutores efectúan al interpretar una intervención como interruptora o no. La identificación de las interrupciones como tales puede ser, a veces, una cuestión subjetiva, lo que explica turnos del tipo *perdona, creí que habías terminado* cuando un hablante reprocha a otro no dejarlo hablar. Por lo tanto, a partir de la opinión de los conversadores, el autor distingue dos nociones: la *desinterrupcionalización* y la *interrupcionalización*. Así, se trata de *desinterrupcionalización* cuando

- el hablante A considera la intervención del hablante B como interrupción (o intento de interrupción) pero B no está de acuerdo con tal interpretación, o
- el hablante A interpreta que no ha habido interrupción mientras que B piensa que sí o manifiesta que su deseo era interrumpir, o
- ninguno de los hablantes considera que ha habido interrupción.

Por otro lado, se habla de *interrupcionalización* cuando

- el hablante B no desea interrumpir a su interlocutor ni cree que lo ha hecho, pero este último considera la intervención de B como una interrupción o intento de interrupción;
- el que tiene la palabra se acomoda a la evidencia de la interrupción y, sin embargo, el segundo interviniente cree haber interrumpido o manifiesta que esa era su intención;
- igualmente aparecen casos en los que nada indica que estamos ante una interrupción y ningún hablante interpreta la intervención como una interrupción.

También para Tannen (1993, 1994), Hutchby (1992), Bilmes (1997) o Brenes Peña (2007, 2011), la percepción de los hablantes es importante a la hora de interpretar una intervención como interruptiva o no: en unos contextos, los hablantes pueden considerarse interrumpidos y, en otros, al contrario, no sienten ninguna incomodidad frente a las ocurrencias intrusivas. Incluso, en una misma situación, diferentes personas pueden reaccionar de maneras distintas: unos se estimarán interrumpidas, otras no. Cabe precisar que aquí hay que tomar en cuenta variables como la personalidad, las relaciones que los interlocutores mantienen entre sí, el contexto, el tema, etc.

Bañón Hernández (1997) señala también que la interrupción es un fenómeno gradual: si el interrumpido no se siente herido en sus derechos de hablar, la interrupción es considerada menos abrupta y menos violenta. Así, las diferencias en la evaluación de las interrupciones que puede haber entre distintos hablantes, han llevado a Bañón Hernández (1997) a establecer una tipología basada en el grado de severidad de la violación de los derechos del hablante, en lo que se refiere a la cortesía verbal: de esta manera, es más grave, o más descortés, interrumpir a alguien que acaba de empezar su intervención y, al contrario, la interrupción es más aceptable cuando se produce en una pausa o en lo que parece ser el final de la frase o del turno. El autor presenta en su estudio una larga lista de comportamientos considerados más o menos corteses.

Ahora bien, para identificar una interrupción, aparte de las interpretaciones de los intervinientes, se debe saber si el turno está acabado o no. Hay que tener en cuenta las marcas que señalan la futura estructura del turno y que nos advierten si el turno se termina o no. Algunos elementos que indican el final del turno podrían ser: la extensión del turno, la repetición de la información ya dada, el descenso del tono, una pausa antes del último sintagma, etc. (Bañón Hernández 1997). Así, si un hablante intenta tomar la palabra mientras su interlocutor está hablando o si emite señales que indican que desea mantener la palabra, estamos ante una interrupción o un intento de interrupción.

Para Gallardo-Paúls (1993, 1996), cualquier solapamiento que se inicia mientras alguien está hablando, se puede considerar generalmente como interrupción, pero ello no supone siempre descortesía ni afecta al buen desarrollo de la conversación. En muchas ocasiones, responde más bien a una necesidad comunicativa en un momento

preciso; si no, su presencia no tendría sentido (es decir, si se produjera más tarde, no sería pertinente). La consecuencia negativa que se podría derivar de la interrupción es que el fragmento solapado no se entienda, lo que podría provocar la aparición de repeticiones. Así, Gallardo-Paúls (1993: 12) clasifica las interrupciones según la incidencia que la intervención interruptora tiene en el discurso del interlocutor:

- *interrupción simple*: supone a la vez habla simultánea y una ruptura en la continuidad de la intervención del primer hablante;
- *solapamiento*: el hecho de que un hablante empiece su intervención en el medio de la intervención de otro no impide que esta se termine;
- *amago de interrupción*: se trata de una intervención solapada que no triunfa. El hablante no llega a imponerse, esto es, no consigue la palabra;
- *interrupción silenciosa o muda*: el hablante deja su emisión incompleta (interrumpida) sin que exista habla simultánea. En estos casos no siempre es fácil para el investigador saber si el primer hablante intenta continuar hablando o si utiliza la pausa para ceder el turno.

Por otra parte, según la actitud de los interlocutores, la autora distingue entre interrupción o solapamiento *competitivo* –cuando el que interrumpe trata de imponerse– y la interrupción o solapamiento *colaborativo* –en el caso donde intenta terminar el turno con las mismas palabras que el hablante (y, tal vez, dichas a la vez) o simplemente para emitir un comentario afiliativo–; véase, a este propósito, el siguiente pasaje de un intercambio de *DP*:

> Pr: pero hombre yo me imagino que en este momento /// enterarte / como te estás enterando [de que Patricio]
> MC: [sí] de acuerdo has traído (( )) acuerdo
> Pr: de que Patricio te ha tenido siempre en mente de que siempre // ha pensado en ti / hombre es importante ¿no?
> MC: síií pero a ver si me entiendes tú a mí Patricia /// si todo↑
> Pr: se entiende perfectamente [después de muchos años sola]
> MC: [si todo lo que has dicho tú de acuerdo] estoy toda la vida sola
> Pr: **ya lo sé ya [lo sé]**
> MC: [yo] me he criado sola [prácticamente]
> Pr: **[lo sé]**
> MC: sin padre sin madre sin cariño de nadie
> (E 3, l. 239-250)

A su vez, un turno *competitivo* puede resultar exitoso o no. Así, es exitoso si el hablante consigue imponerse y no lo es si el interrumpido logra mantener su turno de habla y lo termina. A modo de ilustración, véanse los siguientes ejemplos extraídos de nuestro corpus:

V: pero eso ya un lo has dicho muchas veces que sí
J: hmm [yo]
V: [después] dices que no
J: no yo yo yo sí estoy dispuesto a casarme contigo /// pero no no veo una cosa que sea necesaria / para [para]=
V: **[para mí]**
J: **=ahora si tú me dices a mí es que si no te casas conmigo me muero digo bueno me caso mañana mismo // o si si te casas conmigo / pues me salvas la vida pues me caso enseguida pero es una cosa que / solamente es un documento que tendremos /// que diga que somos marido y mujer pero es que sin ese documento / yo pienso / y al menos tú para mí lo eres /// no me hace falta ningún papel // pero yo qué sé si hay que casarse pues /// se casa uno y ya está**
V: **eh para mí es importante porque si tú no cas- tú no te casas conmigo yo tengo una decisión**
J: hmm
(E 8, l. 330-342)

Pr: vale // quieres estar más cerca de tu hermana [y dejarle]=
M: [sí]
Pr: =claro que le quieres
M. que le quiero mucho sí **[y que estoy dispuesto a hacer]**=
Pr: **[pues enseguida lo vas]**
M: = **cualquier cosa por ella**
Pr: bueno↑
M: CUALQUIER COSA
Pr: pues fenomenal / enseguida lo vas a hacer pero primero te vas a ir a una de nuestras salas por ahí val- ¿vale Marco?
(E 14, l. 180-189)

Pr: oye eh ¿cómo justificabas tú eso ante tu marido él ante su mujer // que eran muchas horas delante del ordenador / todos los días?
R: **no la verdad que era que éramos personas que habíamos conocido que nos caían muy bien↑**
Pr: **[vamos a ver]**
R: **[en mi]** caso que él me caía muy bien en su caso que le yo caía bien eh y que // que estábamos que estábamos a gusto chateando pero que no había nada que era solo amistad

> Pr: dices Rosa que las cosas se precipitan en el momento en el que os conocéis / en persona /// ¿qué pasó? / ¿cómo fue ese encuentro?
> (E 9, l. 88-95)

En los tres fragmentos, la interrupción resulta infructuosa dado que las «víctimas» consiguen mantener el turno de habla y no dejan hablar a sus interruptores. Estos, no obstante, no parecen sentirse agredidos y retoman simplemente sus intervenciones un poco más tarde. Obsérvese que los interrumpidos son tanto los informantes como la presentadora: llamamos la atención sobre este hecho porque, como veremos luego, interrumpir o no dejar hablar al interlocutor con más poder discursivo puede resultar bastante descortés y ofensivo, lo cual no es el caso en estos pasajes. Esto demuestra que *DP* se asemeja, en ciertos fenómenos, a las conversaciones informales que tienen lugar en un ambiente relajado donde los hablantes gozan de los mismos derechos.

Cestero Mancera (2007: 7-9) propone la definición siguiente:

> Cualquier toma de turno en un momento de la conversación que no sea apropiado para el cambio de hablante supone una ruptura del mecanismo de alternancia de turnos y produce un fallo en la intercomunicación, reflejado, generalmente en la aparición de superposición de habla, que dificulta la audición. Es lo que se conoce con el nombre de interrupción, entendida como una acción de impedir el comienzo, la continuación o la conclusión de un mensaje.

En cuanto a la relación de la interrupción con el fenómeno del solapamiento, la misma investigadora comenta (1994: 95):

> Toda interrupción produce sistemáticamente, salvo en ocasiones casuales o en las que se emplean estrategias diversas de toma de palabra, la aparición del fenómeno que hemos denominado superposición. La superposición de habla, pues, es un fenómeno condicionado por la falta de atención de los conversadores a las indicaciones sobre la conclusión del mensaje que se emite en ese momento. En este sentido, la superposición es un fenómeno condicionado, pero, a la vez, es una marca que caracteriza y señala las alternancias impropias que se producen en la conversación.

En nuestra opinión, Cestero Mancera (1994, 2000) acierta al declarar que la interrupción puede ser también *voluntaria* o *involuntaria*.[199] Así, la primera se da cuando los hablantes no prestan atención a las señales que emiten sus interlocutores sobre la continuidad o el final del turno; y la segunda, cuando los hablantes no interpretan correctamente o no reconocen las marcas que se producen en el turno en marcha. Dentro de las ocurrencias voluntarias se puede distinguir, según el motivo, entre la interrupción *justificada* y la *injustificada*. Una interrupción está justificada en las tres configuraciones siguientes:

- cuando el final del turno en marcha es inminente y predecible. La autora denomina estas interrupciones *neutras*;
- cuando el turno interruptor es breve y pertinente en un momento dado. El hablante interrumpe a su interlocutor para emitir un comentario, pedir una aclaración o añadir en un momento preciso una información imprescindible que no tendría sentido en otro lugar. Para ser «significativo», el enunciado del segundo hablante tiene que producirse mientras está hablando el primero. Desde esta perspectiva, esperar el próximo turno puede revelarse imposible. El locutor comunica, incluso, que no pretende recuperar el turno. Este tipo de interrupciones se llama *pertinente*;
- cuando el turno interruptor es breve y colaborativo. También de trata de mensajes pertinentes en el momento de su emisión. Gracias a estas intervenciones, se puede completar el mensaje en marcha y demostrar al interlocutor el interés que se presta a sus palabras. Tales interrupciones se denominan *cooperativas*.

Las interrupciones *injustificadas* son aquellas en las que un hablante toma la palabra sin que el mensaje en marcha contenga señales de final de turno. Se pueden dividir en dos grupos:

- *inexplicables*: interrupciones en las que no existe explicación aparente de la acción. El que toma la palabra no presta atención a las indicaciones de su interlocutor;
- *explicables*: interrupciones que se podrían justificar por el contexto: por ejemplo, el interruptor toma la palabra para continuar su propio mensaje cortado.

---

[199] Asimismo, lingüistas como Bañón Hernández (1996, 1997) o Brenes Peña (2007, 2011), entre otros muchos, han destacado el carácter intencional de la interrupción.

Por su parte, Goldberg (1990) propone una clasificación de las interrupciones según estas tengan que ver con *la neutralidad*, *el poder*, *la relación* y *la competición*.

Así, la lingüista describe *las interrupciones neutrales* como aquellas realizadas por el interlocutor en situaciones donde este necesita aclarar algo que no ha entendido. Estas interrupciones muchas veces se llevan a cabo a través de una pregunta con el propósito de recibir una aclaración de lo dicho. Después de haber sido interrumpido, el hablante puede sin problemas retomar la palabra, dado que estas intervenciones no causan ningún cambio de tema, sino que son solo una manera de clarificar el contenido del mensaje emitido.

Mientras que las *interrupciones neutrales* tienen el objetivo de resolver un problema de comprensión, colaborar en la conversación y mantener una relación respetuosa entre los interlocutores, las *interrupciones de poder* tienen el objetivo contrario. Goldberg (1990) distingue dos tipos de *interrupciones de poder*. El primero puede, igual que las *interrupciones neutrales*, ser realizado por el interlocutor en forma de una pregunta o una aserción, pero a diferencia de las *interrupciones neutrales,* estas se alejan del tema indicado por el hablante. En tales ocasiones, el interlocutor devuelve, sin embargo, la palabra después de su intervención, lo que no ocurre en el segundo tipo de *interrupciones de poder*, donde el interlocutor no solo interrumpe al hablante haciendo una pregunta o una aseveración que no tiene que ver con el tema en cuestión, sino que también se apodera de la palabra para seguir con el tema que él ha elegido.

En cuanto a las interrupciones denominadas *de relación*, con ellas no se abandona el tema en cuestión, sino que las interrupciones se realizan con la finalidad de completar la frase de otro hablante. Estas secuencias se interpretan normalmente como una forma de mostrar apoyo y entusiasmo y su objetivo es evaluar lo dicho haciendo comentarios cortos. Estas interrupciones, en ciertas ocasiones, también pueden denominarse *solapamientos*.

Por último, la autora menciona las *interrupciones competitivas,* que tienen lugar en los momentos en los que dos o más interlocutores luchan por obtener el turno de habla. Estas interrupciones generalmente no causan cambio de tema, se trata más bien de situaciones en que los participantes desean expresar su propio punto de vista.

La última clasificación que presentamos es la de Gregory-Signes (1999: 190), quien establece seis clases de interrupciones:[200]

- *Interrupción simple* (ingl. *simple interruption*): es un intercambio de turnos en el que está presente el habla simultánea pero la intervención del primer hablante queda incompleta porque un segundo hablante ha cogido su turno;
- *Interrupciones interrumpidas* (ingl. *butting-in interruption*): son interrupciones o enunciados inacabados. En estos casos, existe habla simultánea, generalmente breve, y el interruptor abandona su intervención antes de terminarla para que el interrumpido pueda seguir con su enunciación;
- *Interrupciones silenciosas* (ingl. *silent interruptions*): son casos en los que la interrupción se produce sin habla simultánea. La intervención del primer hablante queda incompleta y se procede a un cambio de turno;
- *Solapamientos* (ingl. *overlaps*): son interrupciones que implican superposición de habla pero la persona interrumpida continúa hablando y logra terminar su turno;
- *Comentarios marginales* (ingl. *parenthetical remarks*): son breves exclamaciones o comentarios colaborativos que se producen con el objetivo de participar en la eficiencia del discurso y señalan que el nuevo hablante no desea tomar el turno. Los hablantes comparten la palabra durante un tiempo muy corto. De este modo, las enunciaciones de ambos hablantes son completas;
- *F2-turns*: para Gregory-Signes, este tipo de interrupciones es característico de los *talk shows* y otros tipos de discursos mediatizados que ponen en escena situaciones de competición. Se trata de secuencias de habla conflictiva en las que varios participantes hablan a la vez: se solapan, se interrumpen, luchan por la obtención del turno, lo que produce largas secuencias de habla simultánea, etc. La autora precisa que estos son casos en los que ella ha sido incapaz de saber quién ocupaba el turno.

A partir de lo expuesto hasta ahora, hemos podido ver que la interrupción no siempre es una estrategia agresiva con respecto al interlocutor o que incluso no es interpretada de esa manera por alguno de los participantes en la interacción comunicativa (Bañón Hernández

---

[200] La autora presenta una clasificación inspirada en los trabajos de Goffman (1976), Ferguson (1977), Edelsky (1981), Beattie (1982), Oreström (1983) y Stainton (1987).

1997: 26; Brenes Peña 2007). Para medir el efecto (tanto discursivo como social) de una intervención interruptiva, Brenes Peña (2011: 198) proporciona una serie de factores, muy pertinentes a nuestro juicio, que determinan el carácter más o menos cortés de estos actos:

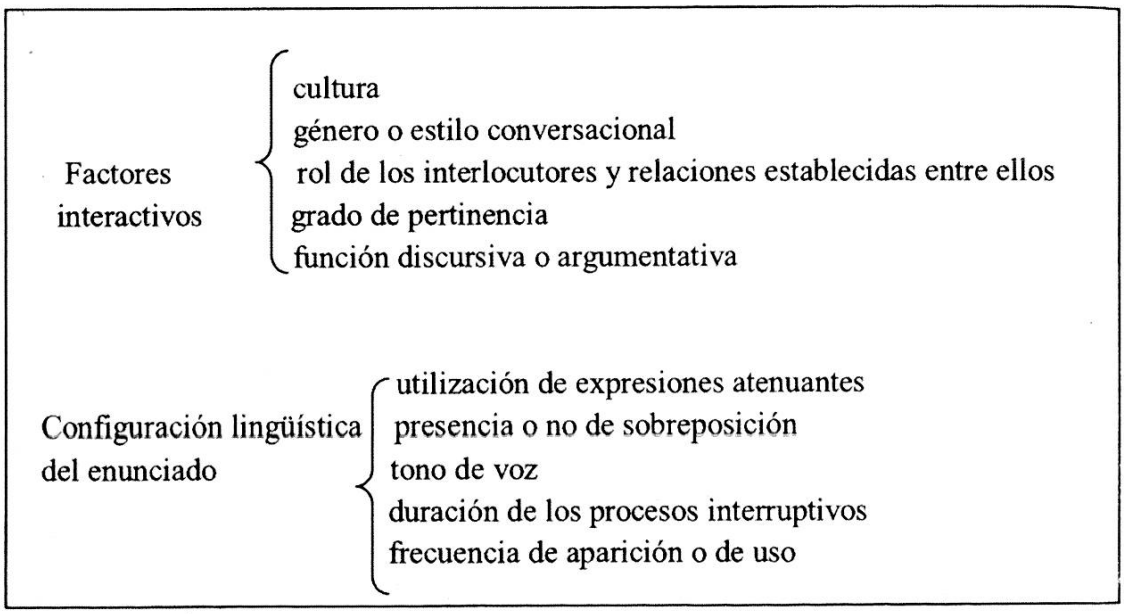


Gráfico 20. Factores que influyen en el efecto social producido por las interrupciones

Cultura: según las investigaciones de Bravo (1996, 1999, 2005) o Briz (2007), la sociedad española es bastante más tolerante hacia los procesos interruptivos en una conversación de proximidad que otras culturas.[201] No obstante, esto no quiere decir que las interrupciones no tengan un efecto negativo entre conversadores españoles.

Género o estilo conversacional: en los intercambios donde la distribución de turnos es rigurosa (algunos debates, conferencias, etc.), la interrupción tendrá un carácter más descortés y afectará negativamente a las relaciones entre los interlocutores, mientras que en una situación regida por las tomas de turno más flexibles (conversación informal entre amigos), las secuencias interruptivas se percibirán como menos ofensivas. Por otra parte, en determinados tipos de discurso como, por ejemplo, las interacciones de carácter polémico, las interrupciones constituyen un comportamiento esperable. En el caso de los diálogos de *DP*, se trata de un discurso semi-formal que com-

[201] Véase §5.2.3.3.

parte tanto las características de una entrevista como las de una conversación coloquial. Por ello, la toma de los turnos no es tan rígida como en los discursos formales, pero tampoco permite demasiada libertad.

Rol o estatus comunicativo del interruptor y del interrumpido: una interrupción puede tener un efecto más o menos negativo e interpretarse de manera diferente en función de la personalidad del interruptor. Este es un factor fundamental en nuestro corpus: las interrupciones, que emanan generalmente de la presentadora, no parecen molestar a los invitados implicados; todos respetan las reglas tácitas del programa, donde el papel de cada uno está bien delimitado. De hecho, Bañón Hernández (1997: 32) reconoce que «los interruptores hacia los que se muestra mayor comprensión o permisividad son aquellos que tienen mayor grado de poder social o contextual y mayor prestigio social (carisma, profesión altamente valorada, etc.) o temático (mayor conocimiento del tema del que se habla)». También Hutchby (1996: 77) sostiene que, según quién las use, las interrupciones pueden desempeñar funciones muy diferentes y conseguir efectos distintos: así, los presentadores de los *talk shows* radiofónicos usan interrupciones para ejercer un control estratégico sobre el debate con los participantes por teléfono, mientras que las personas que llaman a la radio las emplean como estrategia de resistencia.

Brenes Peña (2011: 200) distingue entre las interrupciones *homofuncionales*, esto es, aquellas que se producen entre interlocutores con el mismo estatus comunicativo y que tienen las mismas funciones en el intercambio, y las interrupciones *heterofuncionales* donde el rol o la función comunicativa de los hablantes no son iguales.[202] Dentro de estas últimas, la autora distingue entre las interrupciones *descendientes* y las *ascendientes*: en el primer caso, el interruptor goza de un estatus superior al interrumpido y, en el segundo, el interruptor es jerárquicamente inferior al interrumpido. Así, las interrupciones de la primera configuración serán percibidas como menos descorteses y se aceptarán con más facilidad, mientras que en la otra, la interrupción se evaluará como más descortés. Muy acertadamente, Brenes Peña (2011) explica que tal percepción se debe no solamente a la violación de la máxima de Haverkate (1994: 64) «no interrum-

[202] Para referirse a los mismos hechos, Bañón Hernández (1997) habla de interrupción *lateral* u *homoactancial* y *frontal* o *heteroactancial*.

pas al que está hablando» sino también al no respeto de la jerarquía establecida en un evento comunicativo determinado.

Función discursiva y/o argumentativa del proceso interruptivo: Brenes Peña (2011: 201) propone distinguir entre interrupciones *afiliativas*, motivadas por el deseo del interruptor de apoyar o reforzar la argumentación de su interlocutor y las *desafiliativas* que se utilizan para introducir un argumento o conclusión opuestos a lo dicho por otro, dado que «el intento de apropiación del turno de habla puede utilizarse para tensionar o distender el clima comunicativo, según se coopere o no con la imagen social y la postura defendida por el hablante interrumpido». A su vez, otros investigadores sugieren sus propias denominaciones de esta distinción: así, Bañón Hernández (1997) habla de interrupciones *coincidentes* y *discrepantes*, Cestero (2000) identifica, por un lado, interrupciones *disruptivas* y *no cooperativas* y, por otro, *cooperativas* y *no disruptivas,* y Briz (2000) prefiere el calificativo *interrupciones competitivas*.

El efecto provocado por estos diferentes tipos de interrupciones dependerá, pues, de la naturaleza de una situación comunicativa, esto es, en una conversación polémica, una discusión o un debate político, donde se trata de defender su propio punto de vista, son esperables secuencias interruptivas *desafiliativas* y, en estos contextos, serán percibidas como menos negativas o agraviantes que en una conversación coloquial caracterizada, generalmente, por el acuerdo y la búsqueda de consenso, conformidad y aceptación.

Grado de pertinencia: hemos visto que las interrupciones pertinentes (Cestero 2007: 9) surgen en un momento adecuado de la conversación y aportan un comentario relevante en un instante preciso y, por ello, son justificadas; razón por la cual su efecto negativo es menor. La aparición de interrupciones no pertinentes será vista como más descortés o agraviante, dado que no se puede justificar su irrupción por la urgencia o la relevancia de la información que proporcionan en ese momento concreto. También para Bañón Hernández (1997: 82 y ss.) la noción de pertinencia es importante a la hora de determinar el carácter cortés o descortés de una interrupción.

Medios lingüísticos utilizados en la realización de las interrupciones: asimismo, el efecto negativo de una interrupción puede disminuirse gracias a la utilización de determinados recursos como:

- *atenuación*:[203] la presencia de algún elemento que anuncia la interrupción contribuye a reducir su carácter descortés. Bañón Hernández (1997) distingue entre *atenuadores cualitativos* (petición de perdón o de permiso para obtener la palabra: *disculpa*, *perdona*, *perdona que te interrumpa*, etc.) y *atenuadores cuantitativos* (el hablante se refiere al tiempo que va a durar su intervención: *un segundo*, *un minuto* o al número de temas que piensa tratar: *una cosa*);
- *sobreposiciones*: Brenes Peña (2011) considera que las secuencias interruptoras con solapamiento resultan más descorteses que aquellas producidas sin habla simultánea puesto que producen inaudibilidad;
- *duración*: cuanto más dure la secuencia interruptora, tanto mayor será el efecto descortés. Para evitarlo, uno de los interlocutores tiene que ceder su turno; en caso contrario, la lucha por el turno producirá momentos largos de habla superpuesta y la duración del proceso interruptivo será mayor;
- *tono de voz*: aunque es cierto que la elevación del tono de voz acompaña a menudo el habla simultánea para aumentar la audibilidad de las palabras y para que el hablante en cuestión pueda imponerse, es también verdad que el ascenso de la voz que supera lo esperable y lo permisible aumenta el efecto negativo de la interrupción (Gallardo Paúls 1993: 69);
- *frecuencia*: no tienen el mismo efecto las interrupciones que aparecen de vez en cuando que las que se producen de manera regular y constante. Aunque, como dice con razón Brenes Peña (2011), se debe tener en cuenta el tipo del discurso analizado: como ya se ha indicado, algunos se caracterizan por su alta permisividad de las interrupciones mientras que otros no.

Ahora bien, después de haber repasado las diferentes identificaciones, definiciones y clasificaciones de los procesos de interrupción propuestas por algunos lingüistas, vemos que no existe uniformidad en las concepciones de este fenómeno. Para la presente investigación, entendemos la interrupción como una estrategia que el hablante usa para interferir en el habla de otro, sea con motivos corteses, sea

[203] Véase §5.6.1.

con la intención de apoderarse del turno, perturbando así el flujo discursivo. La interrupción se puede realizar tanto mediante secuencias de habla simultánea como sin ellas, y consideramos también, como Gallardo Paúls (1993, 1996), que todo solapamiento es interrupción dado que un hablante interviene mientras el otro tiene la palabra, aunque lo haga con intenciones respetables. Asimismo, igual que Bañón Hernández (1996, 1997), estimamos que la interrupción es un fenómeno gradual, es decir, su evaluación es determinada por una serie de factores discursivos y/o contextuales, y lo que determina la gravedad de un turno interruptor es la intención con que se lleva a cabo. Veamos ahora cómo y con qué finalidad se efectúan las interrupciones en nuestro corpus.

10.2. ANÁLISIS DEL CORPUS

Acabamos de ver que existe una gran variedad de tipos de interrupción que dependen de las causas de su producción, del hablante que las realiza así como de la función que desempeñan en la interacción. Para adentrarnos en el análisis de nuestros datos, hemos clasificado las secuencias interruptivas en dos grandes tipos, a saber, las interrupciones *corteses* (o *colaborativas*) y las *descorteses* (o *no colaborativas*), teniendo en cuenta el momento en que se producen, la intención del interruptor, la reacción del interrumpido, así como la función que las interrupciones desempeñan en el discurso.

10.2.1. Interrupciones corteses

Este tipo de interrupciones se percibe generalmente como acción positiva. Los hablantes se ven implicados en un mismo objetivo, esto es, el buen desarrollo del intercambio y el mantenimiento de buenas relaciones. Así, esta clase de interrupciones favorece la eficacia de la conversación tanto en su construcción como en el contenido.

10.2.1.1. LAT

Hemos visto que según en qué momento se producen las secuencias interruptoras, estas pueden resultar más o menos agraviantes. Por tanto, si los interlocutores se solapan en un lugar apropiado para la transición, no suelen percibirse como acciones negativas.

Hemos podido constatar que, muy a menudo, aparecen momentos de habla superpuesta en las secuencias de apertura. De todos es sabido que, según las reglas básicas de la cortesía, el acto de saludar debe ser respondido. Con bastante frecuencia, ocurre que los participantes empiecen sus intervenciones al mismo tiempo, lo cual genera superposiciones, como en este ejemplo:

Pr: **[buenas tardes María José]**
MJ: **[buenas tardes] buenas tardes**
(E 1, l. 126-127)

Se puede observar que las dos dialogantes se saludan solapándose, simplemente: MJ se repite porque la superposición de ambas intervenciones puede haber provocado la inaudibilidad de su mensaje.

También en la secuencia siguiente:

Pr: hola buenas tardes **[aclaro una cosa]**
Pe: **[buenas tardes]**
Pr: Pepa viene buscando a los padres / biológicos de su HIJA
(E 1, l. 9-11)

El comportamiento de la presentadora puede parecer algo descortés en este caso puesto que saluda a su invitada, pero no espera su réplica y sigue adelante con otro asunto. No obstante, la informante no parece sentirse agraviada por esta actitud.

Asimismo, como hemos evocado ya, constituyen un indicio de *LAT* los fenómenos como el alargamiento de vocales, las pausas, los apoyos conversacionales de tipo *¿no?* o *¿verdad?*, la completud del mensaje, etc. A modo de ilustración, reproducimos a continuación algunos pasajes de *DP*:

Pr: Pepa // tú crees que paraaa / que tu hija esté bien / es IMPORTANTE que encuentre / a su familia biológica (2") **[o le puede ayudar]**
Pe: **[que le ayude]** /// yo yo creo que mi hija /// es puede que eso sea una parte /// que le ayude mucho a sus- a centrarse a encontrarse ella↑ / más segura saber sus orígenes
(E 1, l. 118-121)

La pausa larga (2") es probablemente interpretada como final del turno, por lo que Pe empieza el suyo. Pero el primer hablante, Pr, al ver que su interlocutora no se lanza, reanuda la enunciación. Una

superposición cooperativa se produce en ese momento: la contribución del segundo hablante se da al mismo tiempo que la intervención del primero. En este caso, la secuencia de Pe *que le ayude* coincide parcialmente con lo dicho por la presentadora *o le puede ayudar*. De hecho, Burgos (2007) observa que el que los interlocutores participen en un mismo contexto comunicativo y tengan un conocimiento verbal compartido, puede favorecer la aparición de una alternativa igual o similar a la propuesta por el primer hablante.

En los siguientes ejemplos, el solapamiento se produce también después de una pausa larga que puede dejar entender que el hablante no desea mantener el turno, por lo que su interlocutor empieza a expresarse a la vez que el primero se decide a intervenir:

D: ¿quién es más de los dos? pue(s) e(s) que / diría que los dos
Pr: ¿por igual?
D: eh / sí
Pr: ¿igual de responsables?
D: (2") **[para mí sí]**
Pr: **[igual de]** maduros
D: eeeh quizá un poco más madura // laaa mi / mi hija
(E 14, l. 35-41)

Pr: ¿a quién se lo enviaste?
R: se lo envié / a mi ex suegro
Pr: a la familia de tu ex novia
R: sí
Pr: y ¿por qué no le dijiste? bueno / primero / mmm / ¿tienes alguna relación con tu ex novia?
R: no no / para nada /// yo tuve esa relación hace diez años
Pr: y sin embargo / quisiste ayudar // a la familia de tu ex novia
R: síií porqueee // la relación con ellosss /// es muy bonita /// y pues / no veo tampoco el motivo de tener queee (2") **[que dejar deee↑]**
Pr: **¿[por qué se lo]** ocultaste a ella?
R: yo se lo oculté y no se lo oculté porque yo se lo dije (3") yo se lo dije a ella (1") antes de viajar a Colombia
(E 5, l. 122-133)

10.2.1.2. Ayuda

Puede constituir un *LAT* una secuencia en la que el hablante encuentra dificultades para hallar una formulación adecuada. Es cierto que una de las tareas de la presentadora es proporcionar soluciones a los

problemas de expresión de sus invitados. A menudo, esta ayuda se presta generando la interrupción o el habla simultánea. Son enunciaciones en que el hablante no pretende tomar el turno de su interlocutor; por lo tanto, los interrumpidos las perciben como actos positivos, aunque deban callarse para permitir al otro que se exprese, antes de retomar la palabra (a menudo repitiendo la propuesta de la entrevistadora, si lo consideran conveniente):

> Pr: (3") tu relación con tu hermana más o menos siempre ha sidooo // ¿cómo? (1") ¿de discutir↑ deee?
> M: síií // bueno // mmm cuando éramos más pequeño(s) // estábamo(s) más unidos porque éramos más pequeños estábamos en casa↓ / después(s) a partir de uuun de lo(s) de los dieciséis años aproximadamente pueee(s) /// **yaaa↑**
> Pr: **[cambia]**
> M: [cambia sí] //todo cambia
> (E 14, l. 81-86)

Por un lado, el alargamiento de las vocales, la pausa, el contenido más o menos completo (pero que no plantea problemas de comprensión) constituyen un *LAT* en el diálogo presentado, por lo que la intervención intrusiva de la presentadora no molesta. Por otro lado, obsérvese también que el tono ascendente en la secuencia puesta de relieve señala que el hablante está buscando una palabra adecuada para formular mejor su pensamiento y, en este momento, Pr le echa una mano para encontrar la expresión correcta. Lo mismo se puede ver en el siguiente ejemplo, donde la invitada señala que no halla una formulación apropiada a sus deseos expresivos; para ayudarla, Patricia interviene a pesar de que el mensaje de su interlocutora no esté terminado:

> Pr: y a ti este tipo de vida ¿qué te parece?
> PI: (3") **pues no sé lo encuentrooo ↑ // algo así comooo↑**
> Pr: **aburrida**
> PI: aburrida pero bueno
> Pr: monótona
> PI: pues sí
> (E 6, l. 48-53)

Veamos otra muestra:

Pr: y es cuando se produce la adopción creo que además lo hicisteis por medio de un abogado ¿verdad?
Pe: sí // correcto (2") la madre (PIDE PERMISO CON LA MIRADA PARA HABLAR)
Pr: sí sí
Pe: la madre eh // nos llamó /// desde su tie tierra creo que era por Albacete y parece ser que había ido allí a pedirrrr ayuda (2") y (1") **nooo**
Pr: **no se la dieron**
Pe: no se la pudieron dar o no se la quisieron dar // y entonces la chica /// eh más eh seee aceleró la idea de darlo en adopción (1") y ↑
Pr: por como digo / un abogado participó en esta adopción↑
Pe: § sí // por supuesto
(E 1, l. 59-71)

Como se puede ver, también aquí nos encontramos ante una interrupción colaborativa que se produce en un lugar que se puede identificar como un *LAT*: dos pausas bastante largas, además del alargamiento de la vocal en *no* funcionan como señales de que Pe no encuentra la expresión que mejor le conviene en esta ocasión. La presentadora soluciona el problema proponiéndole una variante que, efectivamente, Pe acepta integrando las palabras de Patricia en su nuevo enunciado, lo cual le permite arrancar la intervención y enlazar con la continuación. En todos estos ejemplos, las intrusiones de la presentadora no se perciben como hostiles aunque los interlocutores tengan que dejar su turno por un momento, antes de retomarlo.

10.2.1.3. Acuerdo / apoyo

Como hemos mencionado, las interrupciones pueden desempeñar varias funciones. Así, las colaborativas señalan que el hablante está participando en la conversación, proporcionando al interrumpido reacciones de retroalimentación inmediata con marcas de entendimiento, acuerdo, solidaridad, etc. Por ello, no se interpretan como interrupciones ofensivas e, incluso, frecuentemente son ignoradas por el hablante en uso de turno, que continúa con su intervención y termina su enunciación:

Pr: se acordó de aquelll ofrecimiento de tu marido =
Pe: [sí]
Pr: =[y dijo]
Pe: Mar me me imagino que Mar se acordaría la madre de / de mi hija
Pr: o sea ya visteis que las cosas iban en serio

Pe: sí §
Pr: § lo hablasteis y decidisteis // **[*de acuerdo*]=**
Pe: **[pues sí]**
Pr: *=nos hacemos cargo*
Pe: sí / sí
(E 1, l. 30-39)

Se puede interrumpir igualmente para apoyar o reforzar la idea que el interlocutor está desarrollando con marcadores o repeticiones, así como profundizar el tema del que estaba hablando el interrumpido:

Pr: § o sea que si no sois novios igual es por todo el impedimento **[que=]**
E: **[claro claro]**
Pr: [=hay alrededor] por la familia y todo eso§
E: §por toda la gente claro§
(E 2, l. 150-153)

Pr: Y ME ESTÁS DICIENDO QUE NO TENÉIS UNA RELACIÓN CUANDO ME ESTÁS DICIENDO QUE LUCHARÁS POR / **[TU AMOR CON ÉL]** ↑
E: **[sí sí SÍ]** claro sí // ahí tenemos una relación con José [pero]
Pr: [pero] le quieres con toda la- tu // alma=
E: [sí]
Pr: [=me] has dicho nunca habías estado tan enamorada PUES ES TU NOVIO ¿no?
(E 2, l. 140-145)

Pr: bueno habéis perdido a dos personas muy importantes en vuestras vidas / ¿a quién?
O: eh he perdido a mi cuñado /// y a mi cuñada
Pr: tu **[hermano / Sindi]**=
S: **[sí mi hermano]**
Pr: y a su mujer
S: sí mi hermano
(E 15, l. 9-14)

Pr: bueno ¿qué tal al principio el matrimonio? ¿bien?
JM: bien // estupendamente
Pr: **siempre [bien]**
JM: **[siempre]** la la lo que pasa con todos o sea siempre a lo mejor hayyy cosas que (al) estar separado // y (al) empezar a vivir juntos pues hay problema deee cualquier cosita↑

Pr: pero bien §
JM: §pero vamos pero bien
(E 4, l. 36-42)

En todos estos ejemplos los hablantes demuestran una actitud colaborativa, a pesar de tener que compartir la palabra durante un tiempo breve. La confirmación funciona como señal de atención a lo que el otro está diciendo y de participación activa en el discurso.

Es de notar que la función confirmativa de ciertos solapamientos ha sido debatida por varios investigadores. Algunos, como Edelsky (1981), afirman que las réplicas fáticas no se pueden considerar turnos propiamente dichos puesto que no implican cambio de hablante. Otros, como Bañón Hernández (1997: 20 n. 9), defienden la idea de que son simples señales de atención por parte del oyente y que, por lo tanto, estas ocurrencias no se pueden interpretar como formas de interrupción. Y hay quienes ven estos comportamientos como respuestas simultáneas de naturaleza cooperativa y, desde este punto de vista, constituyen turnos (Gallardo Paúls 1996).

De acuerdo con esta última visión y puesto que nosotros consideramos interrupción toda intervención que se inicia al tiempo que otro hablante tiene la palabra o que dificulta o paraliza el turno en marcha, también entendemos como interrupciones (colaborativas) las intervenciones fáticas.[204] Las réplicas como *sí*, *exacto*, *claro*, etc., demuestran compromiso y solidaridad interaccional entre los hablantes. Sirven de soportes activos en el proceso discursivo, señalando al interlocutor que se comprende su mensaje y que puede continuar. Es más, la ausencia de estas marcas podría, incluso, interpretarse como indicio de aburrimiento o disgusto.

[204] Las respuestas fáticas se producen cuando un oyente / emisor se confirma en su papel comunicativo de oyente, para, como decíamos, demostrar que está atento y reconoce lo que el interlocutor le está diciendo. El oyente puede realizar esta intervención antes de que el hablante termine su turno, pero después de que haya terminado la parte más significativa del mismo. Por ello, esta habla simultánea no supone una ofensa, dado que no hay ruptura de la continuidad del primer turno ni voluntad de seguir con el turno.

10.2.1.4. Aclaración

Mediante las interrupciones corteses se puede responder a las necesidades inmediatas en una situación comunicativa: insistir en algún detalle importante del relato, pedir una aclaración, una precisión o una ampliación de la información para un segundo oyente (en nuestro caso, la audiencia), una repetición de algo que no ha quedado claro en los turnos anteriores, etc.:

Pr: y eh a partir de ese momento // perdéis totalmente el contacto con la madre ¿no?
Pe: correctamente sí
Pr: nunca más volvisteis a saber↑ §
Pe: § nunca **[más]**
Pr: **[ella nunca]** trató de ponerse en contacto // **[nada]**
Pe: **[nunca]**
(E 1, l. 72-77)

Pr: sufres un desmayo y además antes ya habéis notado dolores de cabeza ↑
S: sí yo tenía un fuerte dolor de cabeza a las doce de la noche
Pr: **[y esto que estamos hablando fue el sábado]**
S: **[y teníamos mucho sueño sí]** sí el sábado
Pr: tú llegaste incluso a desmayarte Osvaldo
S: sí se desmayó
(E 15, l. 46-51)

Pr: ¿cuándo ha ocurrido esto?
S: pues esto ocurrió elll día / domingo // como / decían que se habían muerto a las // siete de **[la tarde algo así]**
Pr: **[sin embargo]** vosotros no lo supisteis **[hasta el martes]**
S: **[hasta el martes]** // hasta el martes
Pr: yo sé que vosotros vinisteis a España precisamente animados por tu hermano y por su mujer que ya estaban aquí ¿verdad? [Osvaldo]
S: [sí]
O: sí es verdad
(E 15, l. 17-25)

Pr: tú has estado trabajando como camionero muchos años
JM: sí
Pr: un trabajo / que te hace estar aquí↑ allá ↑ salir mucho **[de casa↑]**
JM: **[y además]** y a(de)más con animales también

Pr: José Manuel ¿cómo llevaba ella ese trabajo / tuyo?
(E 4, l. 43-47)

Pr: bien // ¿cuánto tiempo // llevas con tu novia?
R: diez años
Pr: ¿llevas o llevabas?
Pr: llevaba
Pr: ¡ay **[dios mío]!=**
R: **[diez años]**
Pr: =Raúl / que has metido la pata ¿no?
R: unas cuantas veces
Pr: y todo esto empieza el día que te enteras que vas a ser padre /// ¿qué pasó?
R: ¡jo! se me vino muy / grande // ser padre
Pr: **[y dijiste]**=
R: **[empecé a meter la pata]**
Pr: =*voy a hacer todo lo contrario de lo que debería hacer*
R: sí
(E 13, l. 91-104)

Pr: echas de menos a ese hijo // **[con el que tiene]**
A: **[sí y a la otra también]** // a todos
Pr: les echas de menos
A: cual (( )) que no y / y este grande pues es verdad (( )) no solamente porque los otros no sean buenos pero / al ser el mayor y todo porque es↑
Pr: ya
A: [es estupendo]
Pr: [oye] y me has dicho que tienes una hija con la que estás a medias
A: sí
(E 11, l. 232-240)

Estas interrupciones no atacan la imagen del otro ni tampoco pretenden apoderarse del turno, más bien aportan o insisten en una información que se considera relevante en un momento concreto del diálogo. No obstante, el hablante interrumpido tiene que renunciar a sus derechos de hablar, por lo menos, durante un momento. Goldberg (1990: 888) considera esta clase de interrupciones más bien neutras que colaborativas.

10.2.1.5. Comentario afiliativo

En relación con lo anterior, las secuencias de habla simultánea pueden también darse en los casos en los que el interruptor desea sim-

plemente aportar un comentario afiliativo para demostrar una actitud comprensiva o de apoyo a lo dicho por el interlocutor:

Pr: estamos viendo ahora una foto creo que / ese mismo fin de semana /// este sábado
S: sí / esa(s) foto(s) las tomamos con / con mi cuñada el sábado /// **[ella trabajaba]=**
Pr: **[¿quién se (( )) decir?]**
S: =en la radio España FM trabajaba y es allí
(E 15, l. 66-69)

En esta muestra, la presentadora se solapa a las palabras de su invitada sin intención de interrumpirla, puesto que S consigue mantener su turno de habla; pensamos que el propósito de Pr es simplemente añadir un comentario (bajo forma de pregunta retórica), sin querer apoderarse del turno de habla. También en el siguiente ejemplo, la intervención de la presentadora constituye una secuencia marginal:

Pr: ¿por qué dices eso?
E: porqueee // no se acaca- no se acababa de decir // no sabemos el qué quería su hermano **[¿no? si]** =
Pr: **[claro eso crea estrés entre vosotros]**
E: = [si quería hacer(me) un lío / quería enrollarse conmigooo] sí / y quería que el su hermano me hiciera daño
(E 2, l. 88-92)

Patricia emite un comentario para demostrar empatía hacia E y comprensión acerca de lo que esta está diciendo. Es también posible que Pr haya interpretado la presencia de *¿no?* como un *LAT*, a saber, como una señal de búsqueda de confirmación y final del enunciado, razón por la que inicia su intervención. La invitada, no obstante, sigue con su turno y lo termina.

Por ser esta una función importante en nuestro corpus, a saber, introducir un comentario afiliativo, veamos algunos ejemplos más en los que la interrupción denota un comportamiento cooperativo:

Pe: bueno / no /// cuandooo ella llamó // llamó este señor /// eh que /// eh llamó este señor a casa diciendo lo que ocurría y si pensaba mi marido en serio lo que había comentado // entonces sí que nos pusimos en contacto con ella / pero la niñaaa eh el bebé estaba a punto de nacer le faltaba m **muy [poco]**
Pr: **[muy poquito]**

Pe: de tres a cuatro [semanas]
(E 1, l. 47-52)

M: eh bueno él fue // aaa buscar a su madre y a sus hermanos /// y entonces resulta queee se encontró de que elll el director de donde estaban los niños // le dijo que si /// °(quería)° a los varones se los llevara pero // las ((hembras)) no se las daba entonces claro él tenía dieciséis años **[sin casa]**=
Pr: **[era un crío]**
M: =sin trabajo / en aquella época↑
(E 3, l. 42-46)

En ambos fragmentos, la presentadora señala que está atenta a las palabras de su interlocutor, que le entiende y le permite continuar hablando. Tanto en el primer caso como en el segundo, la intervención de Pr –que constituye una paráfrasis de lo emitido en el turno anterior– aparece solapada con el enunciado precedente y funciona como un signo de colaboración y de participación en la interacción. Actuando de esta manera, la entrevistadora se presenta como contertulia, manteniendo su propia imagen pública y la de sus informantes. Los interrumpidos recuperan su turno después de esta breve intrusión de Patricia, y el diálogo se sigue desarrollando normalmente.

10.2.1.6. Corrección

En ocasiones, las interrupciones cumplen una función correctora, es decir, en los momentos en que un hablante no logra expresar sus ideas de manera clara e inteligible o cuando se equivoca o se contradice, el interlocutor interviene para aclarar los propósitos o poner orden en lo expuesto con el objetivo de facilitar el entendimiento del mensaje. En el pasaje que presentamos a continuación, Patricia lo interrumpe para desembrollar las palabras de su invitado, aludiendo a la poca claridad informativa de sus emisiones:

Pr: Antonio / entonces ¿qué solución tiene esto?
A: (2') pues que tiene que cambiar ellaaa tiene que cambiar
Pr: fíjate / cómo hemos dado la vuelta a la cosa (RISAS PATRICIA Y PILAR)
A: tiene que cambiar bastante /// y que en vez de ir // de irse la tercera parte de o sea de estar aquí la tercera parte del mes // **eh que procure de estar la tercera parte del mes allí y**
Pr: **¿tú sabes lo que dices?**

A: **sí y [luego la tercera parte // aquí]**
Pr: **[una tercera parte del mes contigo]** o una tercera parte del mes ↑
A: conmigo la / dos **[terceras partes]**
Pr: **[dos terceras partes]**
A: **[y una] tercera parte con ellos**
Pr: y tú ¿qué dices Pilar? §
A: § como / como mucho
Pr: ¿qué? §
PI: § que lo vamos a hacer
Pr: que ¿cambiarás [tú]?
A: [de lo] contrario yo / me encuentro [como solo]
PI: [habrá que cambiar] él se encuentra solo (2") [totalmente]
A: yo me encuentro [como solo]
(E 6, l. 236-254)

Es evidente que A se expresa de manera bastante confusa: la presentadora interviene para ordenar las ideas emitidas por su invitado, y esta intrusión no parece molestar ni herir a nadie. Las risas con que empieza el presente extracto (aunque estas se referían a otro momento) crean un ambiente suficientemente relajado. El comentario interruptor de Pr *¿tú sabes lo que dices?* y sus superposiciones siguientes no se interpretan como agresivas ni violadoras de los derechos de hablar.

En el caso siguiente, es el invitado quien aporta precisiones a lo expuesto por la presentadora, que da una información errónea, y, aunque demuestra desacuerdo, su intervención no resulta ofensiva:

R: pues nada porque / me ha dejado hace / eh cuatro meses y pico cinco meses // y que si (( )) en casa y vivo con ahora con ella y con mi niño y que no puedo estar sin ella
Pr: no puedes
R: (ASIENTE)
Pr: hace cuatro meses Desiré dice *mira Raúl ya está bien* /// **[porque primero]**
R: **[no hace cuatro meses]** me dijo que me dejaba directamente
Pr: pero antes de dejarte // alguien te dijo que le había visto darle un beso a un chico
R: (ASIENTE) [un primo // mi primo]
Pr: [y ella // te confesó] que sí §
R: § sí sí
(E 13, l. 145-154)

Con todas estas secuencias hemos podido demostrar que las interrupciones corteses o colaborativas pueden servir para apoyar las palabras del otro o confirmarlas, ayudar a encontrar una expresión adecuada, emitir un comentario afiliativo, aportar informaciones relevantes en un momento oportuno, aclarar lo comunicado, etc. En suma, las interrupciones positivas se consideran acciones de colaboración y cooperación que persiguen un objetivo importante, a saber, la eficacia y el buen desarrollo de la interacción en marcha, así como el mantenimiento de las buenas relaciones interpersonales. Así pues, podemos hablar aquí de interrupciones justificadas o pertinentes dado que se puede explicar su presencia con razones válidas.

10.2.2. Interrupciones descorteses o no colaborativas

Hasta el momento, nos hemos concentrado en las interrupciones con valor positivo y cortés. No obstante, las interrupciones pueden también constituir acciones descorteses e intrusivas en los derechos del hablante y gravemente perturbadoras de la fluidez de la conversación. Es lo que se produce cuando un hablante se apropia (o intenta hacerlo) del turno del otro, dejando entender que sus prioridades discursivas son más importantes que las del hablante primero.

Este tipo de interrupciones se relaciona a menudo con el poder: se trata de una estrategia para ejercer dominio y control sobre el proceso discursivo, el contenido y los contertulios. Al interrumpir, el hablante se apodera del turno, obligando a su interlocutor a abandonar la palabra sin que este último haya emitido tal deseo. De este modo, se infringen los derechos de hablar de algunos participantes y las interrupciones pueden interpretarse como acciones descorteses, irrespetuosas e inapropiadas, además de dejar una imagen negativa del interruptor, que puede resultar antipático, hostil y agresivo. Este tipo de interrupciones se encuentra en ciertos contextos polémicos, en situaciones de conflicto o de competencia. En la televisión, es una práctica común en los debates políticos (Bañón Hernández 1996, 1997; Blas Arroyo 1998, 2001) o en los concursos (Blas Arroyo 2010). El interruptor puede ser visto como alguien indiferente a las reglas de cortesía y de respeto mutuo entre los participantes de una interacción verbal[205] o, al contrario, según el tipo de discurso, las

[205] Para Bilmes (1997: 508) incluso si no hay violación o por lo menos intento de violación de los derechos del hablante, no se puede hablar de interrupción.

interrupciones constituyen un comportamiento esperable y forman parte de la distracción.

Veamos algunos ejemplos que reflejan una actitud dominadora:

Pr: y diciendo estas burradas de *cásate conmigo* en cuantooo os conocéis
P: sí pero **[bueno burra]**
Pr: **[aunque]** no lo sientas=
P: **[bueno burra bueno burra]**
Pr: = **[quiero decir]** sin sentirlo
P: sí bo burradas ehm / en plaaan↑/ burradas / pero en plan cariñoso
Pr: bueno (riéndose) bueno el cariño me río del cariño /// BURRADITA vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?
P: sí
(E 7, l. 122-130)

Véase cómo la presentadora se impone en el diálogo, insistiendo en su propio punto de vista sin dejar hablar a su invitado.[206] Es cierto que aquí, en términos de Brenes Peña (2011), se trata de una interrupción *heterofuncional descendiente* y no se interpreta realmente como ofensiva por el hecho de que Pr se sitúa jerárquicamente en una posición superior.

En el siguiente pasaje, el carácter descortés de la interrupción viene dado por el acto directivo emitido por un informante, así como la reacción del interrumpido, en este caso Patricia:

Pr: bueno /// en cualquier caso
MJ: (( )) no
Pr: ha dado muchos datos y hay un dato CLARÍSIMO María José **[que es el de tu madre y el marido y su marido tu padre]**
MJ: **[si mi madre si mi madre se ve reflejada y quiere conocerme y sobre todo] espérate un momentito (PATRICIA SE MUESTRA MOLESTA POR ESTA INTERRUPCIÓN, EL PÚBLICO SE RÍE)** / sobre todo /// que me cuente la historia que me CUENTE la historia / me da igual porque yo sé que lo pasó muy mal / y yo sé que se que se vio en penurias ↑

[206] Bañón Hernández (1996: 25-26) llama la atención sobre el hecho de que la interrupción puede consistir en *el no dejar de decir* y *el no dejar de hablar*, en el sentido de «no perder la oportunidad de hablar», lo que supone en algunos casos «la inevitable presencia de no solo de encadenamientos turnales, sino también de sobreposiciones turnales».

> Pr: vale / no te aceleres / tranquila /// tenemos los datos / y tenemos algo muy claro / es una adopción en unas circunstancias muy particulares que la persona que lo ha hecho no puede olvidar / 902300017 María José ha dado los datos clarísimos esperemos que el teléfono // SUENE / suene / y tengamos alguna noticia
> (E 1, l. 198-209)

La interrupción con solapamiento se debe a la voluntad de cada una de las hablantes de ocupar el turno. En este caso, se trata de una interrupción *heterofuncional ascendiente*, donde la interruptora tiene jerárquicamente menos poder, por lo que su intervención se considera más ofensiva: MJ le dirige a Patricia una orden *espérate un momentito*, cuando se da cuenta de que esta última no le cede la palabra. Aparte de que los interlocutores no comparten el mismo estatus discursivo, la extensión de los fragmentos solapados y el acto directivo *espérate un momentito* aumentan el carácter descortés de la intrusión. Pensamos que la interrupción se debe al apuro y a la presión psicológica en que se encuentra MJ al notar que la entrevista se va a terminar; por esta razón, la informante se apodera del turno para dar los últimos detalles que considera esenciales. Pero esta intervención bastante larga será, a su vez, interrumpida por la presentadora con la finalidad de concluir el encuentro.

La presentadora se siente incómoda ante tal conducta y lo hace saber al público televidente. Ya hemos mencionado en varias ocasiones que la figura del moderador es central en los *talk shows* del tipo *Diario de Patricia*, desde la perspectiva tanto de la organización del formato como de su personalidad pública. Dicho de otro modo, por un lado, tiene que controlar los contenidos del programa, el tiempo, la distribución de la palabra y, por otro, desempeñar, pretendidamente, una función de mediador social, presentar una apariencia amistosa, acogedora y familiar, crear un ambiente que se preste a la confesión y al mismo tiempo preservar la imagen de personaje célebre. Normalmente, se suele respetar el papel dominante de la conductora del programa al pie de la letra y, por ello, Patricia se muestra ofendida por la reacción de su invitada, que se ha atrevido a resistir a su autoridad.

Observemos este otro ejemplo que proviene de la misma entrevista:

Pr: tu padre te ha contado esto de tu madre eso quiere decir que sabe quién es cómo se llama↑
MJ: mi madre mi padre la conoce /// la conoce / ((literalmente)) la conoce // mi madrina de bautizo también la conoce / la han visto y saben come es / lo que pasa es que hace veintisiete años yo tengo veintisiete /// no la han visto entonces ahora a lo mejor no la van a reconocer
Pr: pero vamos a ver // hay una cosa que tú me contabas Pepa /vosotros ehm cuando **[adoptasteis a María José]**
MJ: **[sí (( )) la conocieron]**
Pr: sí / eso me lo han contado// hubo un abogado quiere decir hubo unos papeles / en donde había habría los nombres↑§
MJ: § **mira por favor / me puedes escuchar↑** cuando yo tenía veinte años / fui al registro civil // entonces yo cogí un (( )) de nacimiento // yyy eh ponía *la escrita ha sido adoptada por Manuel y Josefa* / ponía nombre *del padre Manuel nombre de la madre Josefa* // yo pregunté *por qué* / yo le pregunté a la secretaria *¿por qué aquí no ponen el nombre de mi madre?* dice *porque tu madre no quiso ponerlo* /// entonces // fui al abogado que me que hizo unos trámites le pregunté // *por favor me puede decir el nombre de mi madre* dice *mira // aquí han venido muchos hijos buscando a su madre pues ninguna madre busca a su hijo*
Pr: ¿y no te lo quiso dar?
(E 1, l. 156-172)

Aquí la presentadora interrumpe a la informante en un momento dado porque o ha interpretado mal el final del turno o no le parece útil extenderse tanto en el asunto. Por el contrario, quiere que la madre adoptiva se exprese y empieza a formular la pregunta para esta última; no obstante, se ve interrumpida por la hablante MJ quien, después de un cierto lapso de tiempo, decide recuperar su turno –interrumpido anteriormente– para terminarlo. Esta tentativa resulta exitosa puesto que la presentadora se ve obligada a abandonar su intervención para reaccionar al enunciado de MJ. Sin embargo, la invitada –que no aprecia la respuesta de Patricia– la interrumpe de nuevo, pidiendo que preste más atención a sus palabras. Es evidente, a nuestro juicio, que tanto la personalidad de la invitada como su estado emocional favorecen la aparición de las interrupciones, algunas incluso con un toque de agresividad.

10.2.2.1. (Re)orientar el discurso: cambio o desarrollo temático

Una gran parte de las interrupciones descorteses en las entrevistas de *DP* se llevan a cabo con la intención de (re)orientar el discurso, esto

es, encauzar la conversación en una dirección precisa para centrarla en un tema o asunto determinado, generalmente, de mayor interés para el propósito de la entrevista. No hace falta decir que esta función está estrechamente relacionada con la noción de poder, así como con el tipo de discurso particular que es *DP* y que es asumida por la presentadora dado que es la encargada del desarrollo de los diálogos.

Hemos mencionado, al presentar las diferentes funciones de los procesos interruptivos, que estos pueden servir para cambiar de asunto o desarrollar con más detalle uno al que ya se ha aludido.

Así, mediante la interrupción, se puede volver al tema evocado anteriormente e insistir en algún asunto concreto de él:

Pr: y ¿qué estás dispuesto a hacer?
JM: yyy // yo / looo que ella me pida vamos yo las oveja(s) de por sí ya las vendo
Pr: ¿las vendes?
JM: sí sí
Pr: lo tienes claro
JM: sí sí sí [y es que luego]↑
Pr: [cambias de trabajo]
JM: **es que luego además fíjate anoche // cuando llego a casa tengo una carta /// encima más todavía // de que me han quitado la subvención /// así que no veas el el estómago que a mí me se puso anoche /// porque es un millón de pesetas que te quitan // y esto // y así que ya vamos ya la tengo arregla(d)a ya que en vez de cobrarla a lo mejor mañana o pasado / la cobro de aquí a veinte días pero lo tengo arregla(d)o / porque lo he podido arreglar ↑** §
Pr: § **vamos que tú estás dispuesto a cambiar [de vida]**
JM: [sí sí sí]
(E 4, l. 129-142)

En este caso la intervención del invitado es muy larga; además, las informaciones son irrelevantes respecto de la pregunta y a lo que le interesa a Patricia, razones por las que la entrevistadora interrumpe a su interlocutor y vuelve sobre el tema ya abordado anteriormente.

En el ejemplo que presentamos a continuación, la animadora no deja terminar a su invitado con la finalidad de resaltar un asunto ya evocado y de insistir en él:

Pr: Jose // vamos a ver // antes de llegar a dónde va /// vamos a a ir / un poquito / por partes // ha dicho muchas cosas / se siente estafada se siente engañada /// lo dejó todo por ti / ¿qué ha pasado? / ¿por qué se siente así?
J: pues la verdad / bueno // nosotros hemos hablado muchas veces en de estos temas concretamente // se siente engañada /// puede ser / que se sienta engañada / por porque nosotros nos conocimos por un ordenador / por un pc ¿[no]?=
Pr: [sí]
J: =chateando / nos conocimos un día // y al tercer día / eh me dijo si yo me quería casar con ella y yo pues le dije sí / yo qué sé que que no sé pues le dije que sí=
Pr: hmm
J:= era una chica ehm una chica guapa y la veía muy simpática / muy / y le dije que sí // y claro después / pues no me he casado con ella y supongo que se siente engañada por eso **[porque le dije]**
Pr: **[pero a ver]** / pero habéis hablado muchas veces de matrimonio=
J: **[sí sí pero pero es que]**
Pr: = **[tú me lo has dicho y ella te lo ha pedido varias veces]**
J: es que el matrimonio a mí me gusta que está muy bien ¿no? y de hecho nosotros somos un matrimonio lo único que no tenemos es una documentación↑=
Pr: hmm
J: =ni de la iglesia ni del juzgado // pues que diga que somos marido y mujer [pero]
Pr: ¿[por qué] no te quieres casar? porque tú no te quieres casar ↓/// Jose
J: bueno eso lo dices tú / yooo
(E 8, l. 282-302)

Obsérvese que aquí estamos ante una intervención interruptiva larga, llevada a cabo por la presentadora, lo que atestigua su posición privilegiada y de autoridad en el programa. El hablante no se conforma e intenta recuperar el turno para explicarse pero su tentativa fracasa dado que Pr logra mantener su turno, lo que produce otra secuencia de habla simultánea.

En la secuencia siguiente, Pr se muestra muy insistente e interrumpe a su interlocutor con la intención de conseguir determinada información que el invitado parece no querer dar:

Pr: bueno vamos a ver / que es lo que pasa aquí porque tenemos a Juanjo y a Eva
JM: no sé / yo creo que soy eeel menos indicao para hablar sobre estaaaesta relación **[porque]**

Pr: **[perooo]** algo sabrás porque Juanjo nos está diciendo que hay una gran presión familiar / que a nadie le gusta Eva / de vuestra familia / y que todo eso está haciendo que su relación no avance
JM: vale [**yo cre]**
Pr: **[¿esto es así?]**
JM: sí / no sé // yo sé // si / si él lo dice será / [desde luego=]
Pr: [Juan me]
JM:= eh yo soy el hermanooo / menos indicao para hablar de- sobre eso§
Pr: §bueno pero tú eres su hermano↓ /// vamos a ver Juan Miguel
JM: sí
(E 2, l. 289-299)

Es evidente que Patricia busca obtener unas informaciones concretas e incluso intenta alcanzar una confirmación de aquello que ella misma afirma, lo que su invitado se niega a hacer. La presentadora recurre a diferentes procedimientos lingüísticos para demostrar insistencia: la interrupción con el marcador adversativo *pero* y mediante una pregunta directa *¿esto es así?*, la expresión hipotética *algo sabrás* que sugiere que el invitado posee determinados datos, así como con la manifestación del desacuerdo, encabezada por un *bueno* relativizador de esta disconformidad.

Se interrumpe también con la intención de plantear una pregunta sobre un tema nuevo, relacionado más o menos con lo dicho anteriormente. Obsérvese, en la muestra siguiente, la voluntad de Pr de canalizar el diálogo, abordando un tema nuevo con la finalidad de conseguir nueva información:

Pe: yo lo pensé desde que noté el cambio // en esa edad /// y yo le que decía que no se guardase nada // que dijese lo que sentía /// y si alguna vez ella quería lo íbamos a intentar↑
Pr: pero ella sí que ha dicho lo que sentía porque ha sidooo en algunas ocasionesss // dura con vosotros
Pe: sssí /// sí **[cuando se enfada sí]**
Pr: **[creo que / os ha llegado a decir que vosotros sois los culpables]** de que ella no esté con su familia biológic[a]
(E 1, l. 106-111)

Nuevamente, percibimos la intención de Pr de reorientar o centrar mejor el discurso de Pe para llevarla a desarrollar temas que le interesan a la entrevistadora. Asimismo, la interrupción sirve para in-

sistir en el hecho de que la hija en cuestión a veces se ha portado mal. Así, en su primer turno, Pr señala que la chica era dura, afirmación que la invitada intenta relativizar, primero con un *sí* indeciso y después indicando que esto ocurre solamente cuando la niña se enfada. La presentadora se solapa con el fin de agregar un dato que va a acentuar la relación problemática entre los padres y la hija.

Exactamente lo mismo comprobamos en el pasaje siguiente:

Pr: [has] has cogido un poco esa figura deee
M: sí sí
Pr: de decir oye estudia↑ no salgas tanto↑ /// y a ella ¿cómo le sienta / que tú hagas eso?
M: mal mal por eso / a ella no le gusta que esté encima de ella ni que leee/// ni que le /// pregunte cosas y déjame ya pue(h) sé lo que tengo que hacer ¿no? y por eso ahora está un poco distanciado(s) ↑ (( )) nuestra relación ahora ha mejorado pero antes era **[unnn]**
Pr: **[Marco pero incluso hab-]** habéis llegado a estar sin hablaros
M: sin hablarnos sí sí
(E 14, l. 132-139)

Se ve cómo la conductora del programa interviene antes de que su invitado haya terminado su mensaje para abordar otro tema, más llamativo por ser problemático, a saber, el enfado serio entre el informante y su hermana. Obsérvese que la presentadora no duda en emplear marcadores como *incluso,* que contribuye a incrementar el carácter espinoso del tema en cuestión.

Como en los ejemplos anteriores, en el que reproducimos a continuación la interrupción sirve para abordar un nuevo tema que, en este caso preciso, no tiene nada que ver con lo dicho anteriormente sino con la actitud del invitado:

J: sí hmm (3") (( )) ¿dónde te vas a ir?
V: hmm
J: porque hace un poco tiempo también [te fuiste a casa de mi hermana]
V: [sí yo me fui] a casa de tu hermana pero // estaba muy cerca / muy cerca y te echaba de menos yo todos los días por ti / pero
J: y seguro que si te quedas en Madrid te va a pasar lo mismo
V: no no // eh porque↑
J: eh bueno pues **[entonces]**
Pr: **[Jose]** estás muy seguro de ti mismo ¿no?
J: sí / estoy seguro ehm vamos estoy seguro en el sentido de que sé que me va a echar de menos porque me quiere mucho igual que yo a ella

también le eché de menos / porque también / la quiero // pero mmm el el hecho es que decirme *si no te casas conmigo me voy* /// pues la verdad es que no no no eh o sea ts no lo entiendo [esto (( )) ahora↑]
Pr: [ya no te parece eso parece] un ultimátum que no te parece bien
(E 8, l. 349-362)

J y V están hablando cuando se inmiscuye, de repente, Patricia Gaztañaga en su diálogo, destacando un rasgo del carácter de J, esto es, la confianza en sí mismo, pero de manera negativa, asunto que nada tiene que ver con la problemática general del intercambio. Otra vez, esta actitud refleja que los temas tratados dependen de la voluntad de la animadora.

Otro ejemplo:

Pr: de pronto empiezas a salir descubres que te gusta // ir con / tus amigas ooo lo que sea / y es lo que también te ha hecho decir se acabó // yo creo ser libre
A: **sí / en parte sí // porque ↑** §
Pr: § **¿tú se lo has contado a Ramiro?**
A: más o menos porque nosotros no salimos / para nada
(E 5, l. 221-225)

Aquí la presentadora corta a su interlocutora en medio de la intervención para preguntarle algo distinto de lo que se estaba comentando en el turno anterior. La razón de tal actitud por parte de la animadora debe ser el hecho de que considera que el tema se ha detallado ya suficientemente y que es el momento de pasar adelante. Tanto desde el punto de vista gramatical como desde el pragmático, esta interrupción es intrusiva puesto que la presentadora no parece estar interesada en las aclaraciones de su interlocutora, anunciadas por la presencia del marcador explicativo *porque* con entonación ascendente. Sin embargo, la informante no protesta y acepta esta interrupción, respetando la autoridad de la conductora del programa.

A veces el cambio de tema puede resultar un poco violento:

Pr: y ¿cómo llegas a esa conclusión? // ¿qué ha pasado para que pienses así?
E: yo // es que es que yo con esteee // hermano sssuyo- él tiene una confianza muy grande /// siempre estaba arribaaa // ten- él está casado con una niña y yo tenía muy buena amistad hastaaa ts // hasta que yooo // claro hasta que pasó de de presentarme a su hermano /// y de repente

hubo cambio / yo no sé / yo nunca había hecho nada a nadie / yo al contrario era // mis puertas estaban- de casa estaban abiertas siempre /// y ese **cambio repenti[(no) cuando]**
Pr: **[Eva]** / dices que han llegado a insultarte
E: sí // me han tratado de marrana de guarra↑/ me han tratado de to- que si me acostaba con más de un hombre↑§
(E 2, l. 97-105)

Después de un turno bastante largo de la invitada, la presentadora (que seguramente considera que E ha dado suficientes detalles y, además, de modo poco ordenado), la interrumpe bruscamente en medio de una palabra con el objetivo de abordar otro tema, más embarazoso y delicado porque atañe directamente a la imagen pública de la informante: los insultos. No obstante, E acepta esta intrusión abrupta dejando su turno sin acabar, probablemente por respeto a las reglas de *DP* y a la autoridad encarnada por Patricia.

Sabemos que la polémica y el conflicto en directo es lo que atrae la atención de la audiencia, y que el programa intenta proporcionárselos. En el pasaje siguiente se insiste en un tema muy íntimo y espinoso que podría desembocar en una situación problemática si se confesara en público: el adulterio. Veamos cómo:

R: es que no sé mmm no sé ni de qué mujer me están hablando niii nada (3") pfff es que me queda muy difícil decir que que había otra mujer cuando realmente es que **[no HAY otra mujer]**
Pr: **¿[tú has sido infiel]** alguna vez Ramiro?
R: no / con mi mujer no
Pr: con ella no
R: no
Pr: con otras mujeres sí pero con ella no
(E 5, l. 150-156)

La actitud descortés de Pr consiste en intervenir antes de que R haya terminado su mensaje y fuera de un *LAT,* dado que el marcador *es que* indica que va a haber una continuación. Por otra parte, la pregunta de carácter muy privado sobre si el invitado ha tenido alguna aventura extraconyugal también es poco delicada. Pero, como comentamos ya en varias ocasiones, las revelaciones que podrían resultar de este tipo de situaciones son muy atractivas para los televidentes, lo cual justifica su pertinencia en este contexto.

Para pasar a otro tema, es posible también que un hablante acabe el mensaje del propio interlocutor. Así, en el pasaje reproducido a continuación, Pr se solapa para terminar la frase del informante con la finalidad de pasar a otro tema mediante una pregunta nueva. En esta muestra, el final del mensaje es previsible y el contenido claro, por lo que la intrusión no resulta grave:

S: =entonces era muy raro eso // entonces yo por eso me preocupé digo vamos y va- le dije a mi a mi marido que vamos
Pr: a ver qué ha pasado
S: sí /// pues si no van al trabajo no contestan al móvil y no sabe nadie nada de ellos pues entonces llamemos al dueño del piso porque él seguro que tiene otras llaves // para poder subir a **[a ver si estaba]**
Pr: **[para poder entrar / ¿en]** en qué momento descubrís lo que ha ocurrido?
S: pues ↑
(E 15, l. 101-108)

La interrupción se produce efectivamente para completar la frase del hablante, pero adecuando ese final a los propios intereses del interruptor.

En la muestra siguiente, la presentadora se sirve del marcador *a ver* para detener la comunicación, así como para orientar la discusión en un sentido concreto, en el caso del ejemplo siguiente, ya al final de la entrevista:

E: como pareja no es que seamos pareja /// somos amigos muy amigos /// sabes / con la pareja deee ser novios con el tiempo se dirá
Pr: pero ¿cómo? // si me acabas de decir que nunca te habías sentido tan enamorada ↑§
E: §porque estoy enamorada // de verdad /// es- pero es que /// en el momen- en el sitio que estamos // no podemos estar bien /// no podemos como // no podemos **[((como nosotros↑))]**
Pr: **[a ver Eva yo]** estoy hecha un lío
E: ((tengo entendido))
Pr: vamos a ver /// tú ¿qué le quieres decir ya a Juanjo?
E: ts / yo le quiero decir a Juan José (1") que lo quiero con toda mi alma (1") que voy a luchar // cueste lo que me cueste /// que si me tengo que enfrentar a la familia de él que si me tengo que enfrentar a la mía // me da igual // yo voy a estar a él // hasta que me muera / voy a estar con él hasta que me muera
(E 2, l. 129-139)

Obsérvese en esta secuencia que, en relación con el sistema de alternancia de turnos de habla, *a ver* detiene la enunciación del interlocutor (aquí solapándose) para poner de manifiesto la poca pertinencia de los enunciados anteriores o, más bien, muestra la consideración del emisor hacia su interlocutor como alguien que se confunde y que no sabe ordenar su exposición. En realidad, lo que interesa a la presentadora es terminar esta parte del encuentro porque ya no presenta interés y seguir con aquello que es más atractivo.

10.2.2.2. Resumir

Asimismo, la interrupción se emplea para resumir lo dicho. En ocasiones, se recapitula con el fin de llevar la conversación hacia su término:

> MJ: § mira por favor / me puedes escuchar↑ cuando yo tenía veinte años / fui al registro civil // entonces yo cogí un (( )) de nacimiento // yyy eh ponía *la escrita ha sido adoptada por Manuel y Josefa* / ponía *nombre del padre Manuel nombre de la madre Josefa* // yo pregunté *por qué* / yo le pregunté a la *secretaria ¿por qué aquí no ponen el nombre de mi madre?* dice *porque tu madre no quiso ponerlo* /// entonces // fui al abogado que me que hizo unos trámites le pregunté // *por favor me puede decir el nombre de mi madre* dice *mira // aquí han venido muchos hijos buscando a su madre pues ninguna madre busca a su hijo*
> Pr: ¿y no te lo quiso dar?
> MJ: **no /// me dijo // *no lo sé y aunque lo supiera no te lo daría* yo le dije *pero usted la conoce* y dice *sí / que le conozco pero no me acuerdo de ella* (( )) mi padre la conoce↑**
> Pr: **bueno María José / la cuestión es que tú quieres conocer a tu madre /// necesitas conocerle necesitas hablar con ella /// y y [saber]=**
> MJ: [sí]
> Pr: =muchas cosas /// tenemos muy pocos datos pero los que tenemos es necesario que §
> MJ: § (pues lo voy a hacer yo)
> (E 1, l. 165-179)

Vemos que la invitada se esfuerza en explicar su situación mediante turnos bastante largos. La presentadora, al notar que su interlocutora está perdiendo tiempo dando demasiados detalles superfluos, interfiere en su discurso para centrarlo en aquellos aspectos que le parecen más relevantes.

En otros casos, se resume lo dicho en los turnos anteriores para formular una interrogación que permita enfocar la charla desde una nueva perspectiva:

> Pr: ¡madre mía! /// PERO SI SOIS DOS ADULTOS que // tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // ¡pero qué os van a contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos! ¿no?
> JJ: **yaaa /// pfff (2") pero / te sabe mal de que la familia no te hable no- solo te hable cuandooo / les interesa y cosas de estas yyy**
> Pr: **oye Juanjo** / si tú me estás diciendo que para ti // Eva es importante // que de hecho si no ocurriera esto que me dices a tu alrededor tu relación con ella sería MÁS importante /// ¿por qué no luchas por esa relación?
> JJ: pues estando allí es que no puedo /// porque es que además ella vive en el sitio donde vive su familia y la mía
> (E 2, l. 226-234)

La interrupción se hace en esta cita de manera suave: el hablante parece haber terminado su turno dado que el contenido está claro y el fin anunciado por la expresión *cosas de estas*. La presentadora toma la palabra con el objetivo de recapitular y, de este modo, aclarar lo dicho de cara al público para poder seguir con la entrevista.

Asimismo, resumir las palabras del interlocutor permite ordenar lo comunicado y aprovechar esta aclaración para llevar el discurso en una dirección precisa:

> Pr: Pepa /// ¿tu hija supo siempre que era adoptada o se lo dijisteis a cierta edad?
> Pe: no // cuando ella nos lo preguntó
> Pr: ¿qué edad tenía?
> Pe: unosss ochooo años /// ocho / ocho o nueve años / todo lo más
> Pr: ¿que lo preguntó? // ¡no es una pregunta normal!
> Pe: no mmm me imagi en el colegio // siempre las compañeras / comentan // las mamás de las compañeras comentan y las compañeras se lo comentan a ella / ella a los seis años ya me había dicho algo // pero yo no le di mayor importancia a a las a lo que había dijo /// y / cuando su herm yooo después cuando mi hija tenía sssiete años **o así↑**
> Pr: **es cuando ya /// se lo dices / ¿cómo se lo tomó ella? ¿le afectó? ¿leee↑ ?**
> Pe: no / no // al menos yo no not-/ nosotros no notamos nada
> (E 1, l. 78-88)

Sabido es que, en una comunicación oral, la construcción del discurso sobre la marcha puede resultar dificultosa para la producción de un mensaje claro y bien elaborado, provocando problemas de comprensión del contenido. El ejemplo presentado ilustra que, en el turno que se ve interrumpido, la invitada da muestras de vacilación mientras está realizando y construyendo su enunciado. Así pues, al notar que su interlocutora no consigue formular un mensaje inteligible y ordenar los hechos de modo que la audiencia reciba toda la información necesaria de manera clara, la presentadora la interrumpe acabando el turno de su interlocutora de manera quizás un poco brusca, sin detalles inútiles. También aprovecha esta intrusión para abordar un nuevo aspecto, a saber, los sentimientos de la niña.

Es importante subrayar que estamos ante una secuencia interruptiva larga: se nota la intención de Pr de reorientar el discurso de Pe. Se trata de una intervención enérgica, característica del papel autoritario de la presentadora. Pero, no obstante, y como cabe esperar, no se observa ninguna reacción negativa por parte de la informante, que acepta la intromisión de su interlocutora y la dirección discursiva (o temática) que esta le impone.

En la siguiente cita:

> MJ: mira hay mis padres /// y estos padres me lo han dado todo
> Pr: hmm
> MJ: me lo han dado todo /// ((o sea no me han dado)) de comer porque de comer también he trabajado yo y he comido↑ =
> Pr: **[te han dado cariño te han dado↑]**
> MJ: = **[o sea no es que me han dado de comer]** // me lo han dado / TODO
> Pr: tu padre te ha contado esto de tu madre eso quiere decir que sabe quién es cómo se llama↑
> (E 1, l. 150-156)

Patricia Gaztañaga interviene otra vez con intención reorientadora: señala que ha entendido el mensaje, ha «captado» su sentido y lo está «traduciendo» para el público. Obsérvese que la presentadora apela a las emociones de MJ, al igual que suelen hacer los psicólogos, pero Pr lo hace más bien pensando en la audiencia. Aquí, el empleo de la interrupción, como el de la repetición, refleja el estado emocional de la hablante.

Consideramos que las interrupciones destinadas a reorientar el flujo discursivo son manipuladoras, dado que privilegian los intereses propios de la presentadora, quien generalmente logra conducir la discusión hacia la temática que le parece relevante.[207] Los informantes, como se ha podido apreciar a partir de los ejemplos presentados, se dejan llevar muy fácilmente por esta estrategia que satisface los intereses del programa.

10.2.2.3. Expresar desacuerdo

Asimismo, la interrupción funciona en ocasiones como marca de desacuerdo. Ocurre que un hablante no se conforma con lo que está diciendo su interlocutor y le interrumpe con la finalidad de expresar un punto de vista contrario, emitir una objeción o justificarse:

Pr: y // porque t- tú has dicho vivimos como un matrimonio o sea hay mucha gente que piensa como tú muy respetable además /// a mí me parece muy bien // o sea hay gente que no / que no quiere casarse y y yo **[me da la sensación de que]**
J: **[no si si yo no]** yo no le he dicho a ella definitivamente que no me quiero casar con ella
Pr: ¿no?
J: no // nosotros hemos hablado muchas veces de [de si si]=
Pr: [pues]
J: =ella me ha preguntado / te quieres casar conmigo y yo le he dicho ahora mismo no para qué queremos eh [casarnos hmm podemos esperar un poco]
Pr: [Jose has visto a Vilma haciendo] las maletas y me has preguntado adónde se va
J: sí
(E 8, l. 305-315)

Pr: oye pero // ts muy enamorado no debías estar de Ginet cuando↑ [te dices *o Ginet* y // dices]=
P: [sí sí sí lo est- lo estaba]
Pr: =*bueno si no es Ginet será Almudena ya está*
P: *será Almudena* pero como un un tipo de apoyo / quiero decir *bueno si no está Ginet está Almudena* pero yo (a) Almudena nunca la he querido ni nunca la voy a querer
(E 7, l. 185-189)

[207] Véase, a este propósito, el capítulo 7.

Incluso se pueden formular reproches, mediante las secuencias interruptoras, con respecto a lo que se ha dicho hasta entonces:

Pr: así que tú en marzo efectivamente de enero a marzo sigues chateando con él y en marzo haces tus maletas y como digo dejas todo /// y te vienes a España
V: sí
Pr: ¿cómo reaccionó tu familia tus hijos // cuando les explicas lo que estás haciendo?
V: lo(s) hijos menores // en contra /// pero luego lo los reuní a los cuatro / y / les conversé mi situación // les dije que me tenían que entender (1") y que yo necesitaba hacer mi vida que no toda la vida iba a estar sola /// porque tengo entendido **[de que]**
Pr: **[una cosa es]** hacer // la vida // Vilma=
V: hmm
Pr: =y otra cosa es marcharse a otro país / a miles de kilómetros de distancia // a empezar una vida con un desconocido /// con el que has chateado durante / tres meses // es que // **[no es lo mismo]**
V: **[es que hay]** un problema Patricia /// yo↑
Pr: ¿tan claro lo tenías?
V: sí (2") ehm /// yo fui casada (1") y de este matrimonio tuvieron dos hijos mayores que son mayores // y me divorcié (1") luego tuve una pareja que en Chile nosotros decimos un pololeo porque yo jamás viví con él /// nunca
(E 8, l. 47-62)

Pr: hombre pues igual sí que haces diferencias entre ellas ¿no?
A: no
Pr: sin darte cuenta
A: no no porque si yo tengo que comprar una cosa igual le compro
Pr: **[ya pero una cosa es comprar]**
A: **[siempre las dos]**
Pr: **[y otra cosa es el cariño]**
A: [hombre] sí / porque aquella siempre está ella que te quiere mucho eres mi vida / te voy a cuidar cuando seas vie y no sé y siempre está↑
Pr: ya (1") eeeh oye Antonia
A: dime
(E 11, l. 254-264)
Asimismo, se puede llamar la atención sobre la actitud de un participante:
Pr: pero no te pongas tan lejos Marco ponte más cerquita de tu hermana (1") cuéntale
M: pues / nadaaa **que la he traído aquí [a la televisión pa' decirle]**

Pr: **[no no no] // olvídate de que yo estoy aquí**=
M: sí
Pr: =solo tu hermana /// habla con ella
(E 14, l. 256-260)

y también mostrar que lo que se dice presenta poco interés para alguno de los interlocutores:

JM: mira yo sé que tengo una venda en los ojos dices que me has dado oportunidades y yo no me he dado cuenta / yo lo sé // que me has dicho esto pero me doy cuenta ahora /// ((lo que quiero)) yo es pedirte perdón /// y que tú me perdones / y y y si puede ser que me des otra oportunidad pero que me lo digas así de palabra (2") no eso si no me la das ahora y esto me das igual de aquí a unos días
J: esto lo vemos ahora en casa ya
JM: sí perooo eh quiero que veas que te quiero te he traído aquí nooo **[no es esto]**
J: **[bueno pues ya está]**
JM: pa' que veas que te pido perdón en delante toda España (4") y yo quiero tu perdón y
(E 4, l. 295-302)

10.2.2.4. Concluir

Hemos observado que las secuencias interruptivas son frecuentes al concluirse los diálogos en el programa. El tiempo asignado a cada entrevista es limitado y cuando ya se han agotado todos los temas de interés de un determinado invitado, la moderadora puede terminar el intercambio de una manera más o menos abrupta:

JM: ¡hombre! / yo no tengo ningún problema es él el que le tiene que dar visto bueno ya tiene cuarenta años y creo queee§=
Pr: §clarooo
JM:=es él el que tiene que decidir si quiere a esta chica o no la quiere / si quiere seguir con esta relación yo siempre le he apoyado // yyy e- es más ehm me he opuesto // a que los demás se opusieran a esta relación / **[siempre he dicho]**
Pr: **[bueno pues yo espero]** Juan Miguel que sigas apoyando a Juanjo que lo necesita mucho /↑
JM: sí
(E 2, l. 313-320)

La presentadora tiene que respetar el tiempo limitado de la emisión; por lo tanto, se solapa a su interlocutor para concluir la entrevista, puesto que ya no parece presentar interés para el público (este podría empezar a aburrirse), después de haber tratado todos los asuntos más relevantes de la historia. El hecho de no dejar terminar al otro puede parecer una actitud descortés pero, no obstante, el interlocutor se somete a las reglas de la animadora y acepta abandonar su turno. Observemos que aquí la interrupción se produce al final de un turno largo, por lo que es menos descortés que una interrupción al principio de una intervención. Lo mismo se puede ver en:

> Pr: bueno pero seguiré / seguiré /// ehm me estás haciendo responsable de muchas cosas Vilma eh ↑ yo creo que ahora tú tienes que (en)cargarte de esta relación // ¿vale?
> J: no / yo la verdad es que nunca le había dicho esto le he dicho muchas cosas le he dicho *bueno ahora no lo sé* o le he dicho *espérate ya llegará su momento* / o le he dicho // *pues mira ahora no me hables de esto* he dicho **[*un papel un pap*]**
> Pr: **¿[pero esta vez lo] dices de verdad?**
> J: lo digo en serio
> Pr: bueno pues [enhorabuena los dos]
> J: [vale gracias]
> Pr: me alegro mucho para vosotros
> (E 8, l. 380-389)

Antes de despedirse de sus invitados, la presentadora se asegura de que su interlocutor dice la verdad, interrumpiendo la intervención de este.

En otras ocasiones, al acercarse el final de la entrevista, algún informante se ha mostrado descortés al interrumpir a la presentadora, apoderarse del turno y aprovecharlo para expresar rápidamente lo que le parece fundamental:

> Pr: ha dado muchos datos y hay un dato CLARÍSIMO María José **[que es el de tu madre y el marido y su marido tu padre]**
> MJ: **[si mi madre si mi madre se ve reflejada y quiere conocerme y sobre todo] espérate un momentito** (PATRICIA SE MUESTRA MOLESTA POR ESTA INTERRUPCIÓN, EL PÚBLICO SE RÍE) / sobre todo /// que me cuente la historia que me CUENTE la historia / me da igual porque yo sé que lo pasó muy mal / y yo sé que se que se vio en penurias ↑

Pr: vale / no te aceleres / tranquila /// tenemos los datos / y tenemos algo muy claro / es una adopción en unas circunstancias muy particulares que la persona que lo ha hecho no puede olvidar / 902300017 María José ha dado los datos clarísimos esperemos que el teléfono // SUENE / suene / y tengamos alguna noticia
(E 1, l. 200-209)

Obsérvese aquí la interrupción larga y enérgica de la invitada que aprovecha este corto y último momento de su aparición en la televisión para transmitir un mensaje importante a su madre biológica (con la esperanza de que esta vea el programa), mensaje según el cual MJ no le reprocha nada y la entiende. Sin embargo, la intervención de MJ queda interrumpida a su vez por la presentadora, que desea concluir el encuentro.

Para finalizar este apartado, nos gustaría presentar unos pasajes que contienen múltiples secuencias de interrupciones y solapamientos para demostrar que se trata efectivamente de un fenómeno muy corriente y polifuncional:

Pr: te ibas a enfadar ¿no?
A: (( )) ahora enfadarme no pero me ha dado aquí me ha fallado también porque **[me ha dado una palabra↑]**
Pr: **[¡hombre pero si tu madre está bien cuidada!]**
A: **[de que se queda]** con mi madre (1") de que se queda ahora con / ¿con quién está con mi madre?
PI: **eees estááá la [(( ))]**
A: **[está sola con las enfermeras (1") conque no (( ))]**
PI: **[no la vamos a liar]**
A: **yo no la dejo nunca (1") y si yo lo debe saber / que la va a saber Consuela yo no [vengo al programa]**
Pr: **[pero Antonio]** si está en manos de profesionales tu madre no está sola
A: yooo // de mi madre sé más que nadie // o sea
Pr: eso nooo §
A: § eso queda clarísimo §
Pr: § no tengo duda
A: a mí no me pueden discutir los problemas ehm los problemas de mi **[madre ni ni la doctora ni la médica // hasta la doctora / le he ganado]**
Pr: **[no no / no tienes que discutír(t)elos // de verdad que no // (( )) (2") hasta la doctora bueno eres tú]**
A: **[sí / sí] (1") [le he ganado]**

Pr: **[bueno / pues aquíií] PILAR**
A: **[es que lo ha tenido que dejar por imposible (2") porque yo sé más de mi madre que la doctora incluso]**
Pr: **[Antonio que ya has escuchado a Pilar y mira tú qué bueno]** que le has dado la vuelta a la historia y has conseguido que te diga ella que va a cambiar // pues a ver si os va bien / ¿vale?
PI: vale
(E 6, l. 262-286)

Adviértase la gran cantidad de secuencias de interrupciones y solapamientos con las diferentes funciones que hemos visto hasta ahora: los interlocutores se interrumpen con la finalidad de insistir en un aspecto que les parece relevante, formular desacuerdo, emitir un comentario, demostrar comprensión, llevar la discusión en una dirección determinada, etc. Lo mismo se puede constatar en la siguiente entrevista:

J: sí hmm (3") (( )) ¿dónde te vas a ir?
V: hmm
J: porque hace un poco tiempo también **[te fuiste a casa de mi hermana]**
V: **[sí yo me fui]** a casa de tu hermana pero // estaba muy cerca / muy cerca y te echaba de menos yo todos los días por ti / pero
J: y seguro que si te quedas en Madrid te va a pasar lo mismo
V: no no // eh porque↑
J: eh bueno pues **[entonces]**
Pr: **[Jose]** estás muy seguro de ti mismo ¿no?
J: sí / estoy seguro ehm vamos estoy seguro en el sentido de que sé que me va a echar de menos porque me quiere mucho igual que yo a ella también le eché de menos / porque también / la quiero // pero mmm el el hecho es que decirme *si no te casas conmigo me voy* /// pues la verdad es que no no no eh o sea ts no lo entiendo **[esto (( )) ahora↑]**
Pr: **[ya no te parece eso parece]** un ultimátum que no te parece bien
J: sí no espera un momento es que / de acuerdo si si si es que se va a ir // y porque no me case con ella yo no la dejo que se vaya yo me caso con ella // **[o sea]**=
Pr: **[entonces]**
J: =no hay ningún problema
Pr: esto ¿qué significa? // porque ¡ojo con lo que dices! **[ella ha dicho]**
J: **[pero]** pero esto ¿qué es? la iglesia o↑
Pr: nooo **[es esto no]**
J: (RISAS) **[le digo que sí / sí quiero sí quiero]**

Pr: **[no ni mucho menos]** ¿sí? ¡sí!
(E 8, l. 349-371)

10.3. OBSERVACIONES FINALES

Hemos visto que la mayoría de las interrupciones efectuadas por los participantes de *DP* se producen con secuencias de habla superpuesta.

También hemos llegado a la conclusión de que la interrupción es un fenómeno multifuncional y que puede servir para propósitos tanto corteses como descorteses. Las principales funciones de los procesos interruptivos en nuestro corpus son la colaboración y reorientación del flujo discursivo hacia temáticas consideradas de mayor interés por la presentadora. La interrupción es también una estrategia utilizada para controlar el desarrollo de los intercambios y llevar a los invitados a centrarse en los detalles más atractivos de sus narraciones. Se emplean las interrupciones, así como las demás estrategias (des)corteses, con una finalidad de entretenimiento para fidelizar a la audiencia. Si partimos de la teoría de Sperber y Wilson (1994),[208] la atención de los televidentes es una condición necesaria para que el acto comunicativo sea exitoso, y la atención se consigue y se mantiene al emitir el hablante enunciados relevantes para el público. Y no hace falta decir que la mayoría de las interrupciones son llevadas a cabo por la presentadora, por ser la responsable del desarrollo discursivo del formato. Además, Patricia es competente desde el punto de vista comunicativo y conoce perfectamente las distintas estrategias pragmáticas, entre las cuales figura la interrupción.

Por último, hemos constatado que la gran mayoría de los informantes no parecen sentirse agraviados por las intervenciones intrusivas de Patricia quien, hay que reconocerlo, sabe equilibrar lo cortés y lo descortés para hacer atractivo su programa y mantener el mito de su personalidad. Así, mientras las interrupciones corteses se aceptan y se consideran justificadas y pertinentes desde el punto de vista informativo o de las relaciones sociales, las descorteses se justifican por el tipo de discurso o el rol de los participantes.

A lo largo de este trabajo hemos evocado en varias ocasiones que uno de los fenómenos típicamente coloquiales es la acumulación de

[208] Véase capítulo 7.

distintos procedimientos discursivos. Para concluir este análisis, nos proponemos comentar algunos pasajes donde se combinan las diferentes estrategias estudiadas. Estos ejemplos son como un concentrado o una síntesis representativa del discurso de *DP* y de los *talk shows* autobiográficos en general. Están presentes, en unas pocas líneas, casi todos los fenómenos estudiados: la manipulación (evaluaciones, apreciaciones y conclusiones personales), la expresividad (exclamaciones, entonación enfática, marcadores enfáticos *–pero si, ni que–*), el carácter orientado y dirigido del diálogo (actos de habla directivos, moralización), la descortesía (moralización), la temática (sentimientos y emociones, problemas familiares, etc.):

Pr: ¿o sea que te estás dejando llevar por tu familia?
JJ: no es que me esté dejando llevar es que resulta estoy rodeado por mi familia y por la de ella
Pr: y todo esto está haciendo QUE TE FRENES
JJ: nooo // pues yo estoy cogiendo hasta la depresión
Pr: **¡madre mía! /// PERO SI SOIS DOS ADULTOS que // tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // ¡pero qué os van a contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos! ¿no?**
JJ: yaaa /// pfff (2") pero / te sabe mal de que la familia no te hable nosolo te hable cuandooo / les interesa y cosas de estas yyy
(E 2, l. 222-229)

Los diferentes recursos discursivos mencionados crean la expresividad de toda la intervención (una mezcla de sorpresa, reproche, consejo y orden).

A continuación reproducimos otros fragmentos con las mismas características:

Pr: tanto te gustó que ese día ¿tú ya qué le dijiste? / primer día
J: el primer día pues yo le diii- pues nada yo le dije que si quería ser mi novia ella me dijo bueno y quedamos ese día que íbamos a ser novios
Pr: **yo de verdad esto es** ¿tú eres muy enamoradizo Jaime?
J: pues será eso a lo mejooor↑ (( )) ella me ha dado pues el el cariño que yo necesitaba
Pr: **¡pero cómo te lo ha dado pero si es que ni llevabais ni media hora juntos y ya le estabas diciendo *quiero ser tu novio!* / no había tenido ella tiempo↑**
(E 17, l. 50-56)

Pr: **o sea tu madre te dice *hija no me quieres* y tú en vez de decirle *¡pero CÓMO NO TE VOY A QUERER!* // te callas**
A: sí le digo eso pero ↑ no soy de personas que dan besos y abrazos // no ↓ // soy más más reservada
(E 18, l. 107-109)

11. Conclusiones

Con esta investigación hemos intentado identificar las diferentes estrategias pragmáticas presentes en nuestro corpus, demostrar su funcionamiento, describir la articulación de la interacción y establecer las características del *Diario de Patricia*, aplicando para ello una metodología basada en diferentes propuestas teóricas de la Pragmalingüística. Analizar los diálogos de *DP* desde la perspectiva pragmática resultó sumamente revelador. Dado que la intención comunicativa del hablante es uno de los principales objetos de investigación de la Pragmática, esta última constituye una base teórica óptima para el estudio de este género discursivo. Hemos querido conjugar varias aproximaciones teóricas en función de los diferentes objetos de interés, pasando revista a un abanico de estructuras, estrategias pragmáticas y recursos lingüísticos que caracterizan este discurso.

Dado que la intención comunicativa del hablante es uno de los principales objetos de investigación de la Pragmática, esta última constituye una base teórica óptima para el estudio de este género discursivo.

El punto de partida de nuestro análisis fue la concepción del *talk show* como *un espectáculo a través de la palabra*. En cuanto discurso destinado, en última instancia, a una tercera entidad –el público televidente–, el *talk show* tiene como cometido seducirla y fidelizarla a través de una serie de prácticas lingüísticas. Las que se manifiestan en el *DP* hacen que el programa sea cautivador e incluso lo convierten en uno de los más atractivos (del conjunto de la oferta global de las cadenas televisivas) de su época.

Hemos constatado que el *DP* ejemplifica un discurso dirigido y orientado, donde los roles comunicativos están muy bien delimitados. Así, la presentadora es quien lleva las riendas de los intercambios y mediante los actos de habla directivos y los procesos interrup-

tivos, controla y (re)orienta el flujo discursivo hacia determinados temas de interés particular. En cambio, los invitados no suelen realizar actos directivos y utilizan la interrupción para destacar o insistir en algún asunto que les parece de especial relevancia.

Sin embargo, se trata, al mismo tiempo, de un discurso cooperativo y co-construido: todos los intervinientes se esfuerzan en colaborar y producir un discurso coherente aunque cada uno con sus propias intenciones: la presentadora lo hace con vistas al público ausente, es decir, su tarea consiste en elaborar y emitir mensajes completos e inteligibles para la audiencia dado que esta no puede intervenir; los invitados participan en *DP* con el objetivo de conseguir un beneficio (generalmente algún tipo de ayuda, una reconciliación con un familiar o amigo, un protagonismo mediático fugaz, etc.). Todo ello, claro está, siguiendo los patrones discursivos prefijados por los directores del programa, pues recordemos que la condición *sine qua non* para participar en *DP* es relatar un determinado episodio de su vida.

Cabe señalar que hemos demostrado que se trata de un discurso bastante manipulador, y que la manipulación es una estrategia utilizada exclusivamente por la presentadora. Esta práctica discursiva sirve generalmente para obtener confesiones sobre asuntos concretos que mantienen el interés de la audiencia o, dicho de otro modo, al igual que la descortesía, se usa con fines lúdico-mediáticos.

En consonancia con lo anterior, hemos advertido también que la descortesía es una estrategia frecuentemente usada y es de la competencia exclusiva de Patricia dado que esta goza de mayor poder que los informantes. Aceptar la descortesía es una regla tácita asumida y respetada por todos los participantes del *talk show*. Su función en un contexto mediático como *DP* es la de provocar determinadas reacciones más que la de perjudicar la imagen del interlocutor; es decir que se emplea como una estrategia de entretenimiento del público. Hemos observado asimismo que la agresividad verbal convive con la cortesía y un trato deferente entre los participantes. Mientras la descortesía fascina por ser un comportamiento socialmente mal visto en la vida real, lo cortés proporciona seguridad y confianza en el programa y en su presentadora, dado que el objetivo, aunque fingido, es ayudar a mejorar las relaciones interpersonales de los invitados. Ambas estrategias alternan para establecer una especie de equilibrio, por lo que los momentos de tensión están seguidos por periodos más

armónicos. En suma, *DP* maneja con habilidad diferentes estrategias positivas y negativas, con lo cual evita caer en los extremos y así seduce al público.

Cabe resaltar la importancia del carácter expresivo de estas entrevistas. En efecto, basada en la transmisión de sentimientos y en temas que giran en torno a la esfera afectiva, la expresividad resulta imprescindible y forma parte incluso de las estrategias más destacadas del género para interesar al público. La expresividad confiere énfasis y realce al estilo de *DP* y así cumple una función dramática, creando el espectáculo a través de la palabra.

Asimismo, podemos subrayar, como uno de los resultados más interesantes de este trabajo, en el plano funcional, que el papel de las diferentes estrategias difiere de acuerdo con el tipo de participante que las lleva a cabo. En este sentido, las que están a cargo de Patricia se derivan del papel institucional de esta como regidora o controladora del discurso, por lo que pueden considerarse legítimas sus intervenciones (como las interrupciones, descortesía, etc.) y carentes de peligro para su imagen. Se trata de prácticas discursivas (manipulación, descortesía, interrupción) que suponen mayor poder institucional o social. Cuando una estrategia es empleada tanto por la presentadora como por los invitados, cumple funciones diferentes según su emisor. Así, por ejemplo, los invitados se sirven de los actos de habla asertivos para dar información, descripciones o justificaciones, mientras que la presentadora los utiliza para pedir información, presentar sus juicios o evaluaciones personales, etc.; las repeticiones y reformulaciones son empleadas por los informantes con la intención de insistir en algo, aclarar o confirmar una información; la conductora los emplea para conseguir la información que le parece más relevante, profundizar en un tema determinado o ayudar a sus invitados a formular un mensaje coherente y claro. Otro hecho llamativo es que Patricia oscila con gran destreza entre las estrategias negativas y las positivas manteniendo un cierto equilibrio: *DP* es un discurso dirigido pero cooperativo; manipulador pero, a la vez, relevante y con pretensiones altruistas de aportar ayuda; descortés pero, al mismo tiempo, armonioso y conciliador, de proximidad, etc.

En relación con lo anterior, una constatación fundamental es el hecho de que la presentadora emplea estas estrategias de manera consciente, es decir, con una intención concreta: cautivar al público televidente; los invitados, en cambio, no parecen emplear estos re-

cursos intencionadamente. La tarea de la presentadora consiste en «adivinar» las preferencias de la audiencia y conducir el intercambio en esa dirección. Por ello, procura atenerse a las máximas conversacionales para que la información llegue de la manera más completa posible pero que esta sea, al mismo tiempo, interesante para la audiencia; y ya sabemos que este interés radica en lo secreto, lo problemático, lo íntimo. El espectador, en apariencia pasivo por estar ausente físicamente del plató y por no poder intervenir verbalmente en los intercambios, es en realidad el principal motor de los *talk shows* (y de la programación televisual en general) puesto que impone tácitamente sus preferencias de modo que se emite aquello que corresponde a sus intereses. La conductora de *DP* asume varios papeles: amiga, moderadora, directora, contertulia, censora, etc. y adapta su comportamiento a cada uno de estos papeles en momentos adecuados. Los invitados, en cambio, desempeñan un número de papeles mucho más reducido –en general, los de informante y contertulio– y, por tanto, su comportamiento verbal es menos variado.

En el plano interaccional, *DP* se parece a una entrevista dado que predomina la sucesión de pares pregunta / repuesta, con roles comunicativos perfectamente delimitados. Se aprecia el deseo de obtener determinada información aunque, en muchas ocasiones, las preguntas piden información poco relevante para el interlocutor pero muy pertinente para el público. Otras veces, los actos de habla asertivos sirven para pedir información y también para proporcionar evaluaciones o apreciaciones personales mediante las que se buscan determinadas reacciones del interlocutor, como por ejemplo, las justificaciones (para este fin se emplean también los actos expresivos). Estos actos de habla directivos y asertivos desempeñan una función importante de control del flujo discursivo, y de la calidad y cantidad de información.

Hemos observado también que, cuando la presentadora se muestra agresiva y desagradable, los invitados no se ofenden, por lo que concluimos que se trata de un comportamiento esperable propio de estos formatos televisivos, como un contrato comunicativo tácito que los informantes suelen respetar al pie de la letra, por lo menos en los encuentros que constituyen nuestro corpus.

Es de mencionar una vez más que todos los recursos y estrategias empleadas están destinadas y a la vez condicionadas por la presencia de una tercera entidad: el público televisivo.

Gracias a este estudio, hemos podido comprobar que, más que el contenido de los mensajes (que suelen ser similares), es el modo de dirigir la charla, la forma en que se presentan dichos contenidos, la manera de actuar y dramatizar los relatos de las experiencias vividas, lo que atrae al espectador. El uso del lenguaje expresivo, las repeticiones, las evaluaciones, los juicios y las apreciaciones personales, las constantes referencias a las emociones y sentimientos, la ironía, incluso el sarcasmo, constituyen claves discursivas de primer orden.

Asimismo, es preciso destacar lo gratificante que resulta para los espectadores ver cómo se resuelven conflictos o problemas interpersonales, hecho que les infunde serenidad y esperanza en que los valores tradicionales como el amor, la confianza, las relaciones armoniosas entre los miembros de una familia, el trabajo, la salud, la moral, etc., siguen siendo sustanciales. De esta manera, al final de la entrevista el público experimenta una especie de «catarsis».

Opinamos también que todas las estrategias aquí analizadas contribuyeron de manera notoria a la longevidad así como al éxito y la popularidad de que gozó el programa.

Todas estas observaciones confirman el carácter particular de las charlas de *DP*: bajo la apariencia de una comunicación de proximidad, se descubre una estructuración muy exigente desde el punto de vista de los roles comunicativos y de los contenidos; son condiciones que los participantes conocen y suelen respetar.

11.1. PERSPECTIVAS FUTURAS

Por supuesto, el tema de las estrategias pragmáticas de *DP* abre caminos hacia otros horizontes en los que no hemos podido profundizar aquí y que solo hemos mencionado. Uno de ellos es la problemática de las cuestiones éticas en la actuación de la presentadora. Diferentes estudios sobre la televisión muestran que, a pesar del auge de Internet, la televisión continúa siendo el medio comunicativo preferido para entretenerse e informarse acerca de la actualidad. Es preciso recordar que los mensajes transmitidos por la televisión no son anodinos: cualquier formato, sea este de contenido informativo o de entretenimiento (aunque, hoy en día, las dos concepciones tienden a fusionar), ofrece una determina visión de la sociedad tanto de manera explícita como implícita. En este sentido, los *talk shows* autobio-

gráficos resumen experiencias personales reales a través de las que difunden (y subrayan) ciertos valores sociales como la fidelidad en las relaciones de pareja, la importancia del amor, la solidaridad dentro de la familia, etc., valores relativamente tradicionales. Ahora bien, en cuanto a la actuación de Patricia Gaztañaga en *Diario de Patricia*, pensamos que la sinceridad, la ayuda, la moral, la distinción entre lo bueno y lo malo, lo justo y lo injusto, lo correcto y lo inadmisible, etc., que procura poner en el primer plano, constituyen instrumentos para crear el espectáculo. En un nivel superior, que traspasa los límites de este programa concreto, las normas éticas sirven, por un lado, para hacer compatibles el mercado televisivo, la competencia que existe entre diferentes cadenas y las ganancias económicas gracias al índice de audiencia y, por otro lado, para mantener una determinada función didáctica y social de la televisión destinada a, como decíamos, promover una conducta específica y unos valores particulares de la sociedad. Dicha función didáctica y social le permite a la televisión exhibir una cierta imagen, esto es, demostrar que no es tributaria de las cuotas de audiencia ni de consideraciones económicas. A pesar de lo dicho, es sabido que, en la situación presente, un programa que no adquiere un ranking concreto, desaparece de la pantalla.

Dicho esto, es menester tener presente el tipo o estatus de la cadena que transmite el *talk show*: las cadenas estatales tienden a mantener su cometido didáctico y cultural, a proyectar determinados valores sociales, etc. A su vez, las cadenas privadas, financiadas por sus propios ingresos, apuestan por el sensacionalismo, el morbo, la violencia, la descortesía, etc. para aumentar las cuotas de audiencia.

En relación con lo evocado anteriormente, las estrategias que hemos registrado en *DP* son comunes a otros programas pertenecientes al ámbito de la televerdad y telerrealidad. No obstante, pensamos que su uso y las intenciones con que se emplean dependen estrechamente de la personalidad del presentador. Opinamos que es él (ella) quien da el tono al programa. Sin embargo, no se trata más que de una suposición y resultaría interesante un estudio comparativo de las actitudes y del uso de las mismas estrategias verbales por parte de diferentes animadores de formatos similares.

12. Bibliografía

Abascal, María Dolores (2004): *La teoría de la oralidad*, Málaga: Analecta Malacitana, Anejo XLIX.

Acevedo, Jorge (2001): «Los *talk shows*: fascinación o rechazo», *Revista Latinoamericana de Comunicación Chasqui* 75, en línea: http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/160/16007501.pdf (fecha de consulta: 05.11.2011).

Agudo Ríos, José Ángel (2000a): «La repetición en el discurso oral», en Bustos Tovar, José Jesús, Charaudeau, Patrick *et alii* (eds.): *Lengua, discurso, texto (I Simposio International de Análisis del Discurso)*, Madrid: Visor, pp. 695-710.

— (2000b): «Semántica y pragmática en el discurso oral. Iteración y replicación», en Carbonero Cano, Pedro *et alii* (coords.): *Lengua y discurso. Estudios dedicados al profesor Vidal Lamíquiz,* Madrid: Arco/Libros, pp. 73-91.

AKAL= Ramos, Alicia y Serradilla, Ana María (2000): *Diccionario AKAL del español coloquial. 1492 expresiones... y más*, Madrid: Akal Ediciones, 2000.

Alarcos, Emilio (1972): «¡Lo fuertes que eran!», en *Estudios de gramática funcional del español*, Madrid: Gredos, pp. 178-191.

Albelda, Marta (2002): «El estudio de la intensificación como categoría pragmática», *Interlingüística* 13, pp. 115-128.

— (2003): «El refuerzo de la imagen social en la conversación peninsular», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, en línea: www.edice.org, pp. 298-305 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2004a): «Cortesía en diferentes situaciones comunicativas. La conversación coloquial y la entrevista sociológica semiformal»,

en Bravo, Diana y Briz, Antonio (eds.): *Pragmática sociocultural. Estudios sobre cortesía en español*, Barcelona: Ariel, pp. 109-134.

— (2004b): «La escalaridad en la intensificación», *Interlingüística* 15, pp. 105-114.

— (2005): *La intensificación en español coloquial*, Tesis doctoral, Universitat de València, en línea: http://www.tdx.cat/TDX-0701105-125232 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2006): «Discordancia entre atenuación/cortesía e intensificación/descortesía en conversaciones coloquiales», en Blas Arroyo, José Luis, Velando Casanova, Mónica y Casanova Ávalos, Manuela (coords.): *Discurso y sociedad: contribuciones al estudio de la lengua en contexto social*, Universitat Jaume I: Servicio de Publicaciones, pp. 577-586.

— (2008a): «Impoliteness in institutional and non-institutional contexts», *Pragmatics* 18/4, pp. 751-775.

— (2008b): «Atenuantes en Chile y en España: distancia o acercamiento», en *Actas del Tercer Coloquio del Programa EDICE: Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*, en línea: www.edice.org, pp. 98-113 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Alcaide Lara, Esperanza (2006): «Operadores de intensificación del adjetivo: los cuantificadores escalares», *Anuario de Estudios Filológicos* XXIX, pp. 35-53.

Alonso, Amado (1954): «Noción, emoción, acción y fantasía en los diminutivos», en *Estudios lingüísticos. Temas españoles*, Madrid: Gredos, pp. 195-229 (1ª versión del trabajo 1935; 1ª ed. 1951).

Alonso-Cortés, Ángel (1999): «Las construcciones exclamativas. La interjección y las expresiones vocativas», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gramática Descriptiva de la Lengua Española,* Madrid: Espasa Calpe, pp. 3993-4050.

Álvarez Muro, Alexandra y Joven Best, Carolina (2005): «Atenuantes y sus funciones corteses. Manipulación y seducción en conversaciones entre mujeres de Mérida», en Bravo, Diana (ed.): *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo/Buenos Aires: EDICE, pp. 119-144 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Apothéloz, Denis (2008): «Reformulations réparatrices à l'oral», en Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine y Richard, Elisabeth

(dirs.): *La Reformulation. Marqueurs linguistiques – Stratégies énonciatives*, Rennes: PUR, pp. 155-169.

Aranda, Daniel (2007): *Estudis de recepció i consum cultural: comunitats interpretatives i fans. El cas de Gran Hermano*, Tesis doctoral, Blanquerna: Universitat Ramón Llull, en línea: http://www.tdx.cat/TDX-0307107-124237 (fecha de consulta: 05.11.2011).

Arango, Germán (2003): «*Realities*: de la tele-verdad a la telerealidad», *Palabra-Clave* 9, pp. 11-28.

Araújo Careira, Maria Helena (2004): «Plus ou moins?! Atténuation, intensification et politesse en portugais», en Araújo Careira, Maria Helena (dir.): *Plus ou moins?! L'atténuation et l'intensification dans les langues romanes*, *Travaux et Documents* 24, pp. 373-382.

Arndt, Horst y Janney, Richard (1991): «Verbal, prosodic, and kinesic emotive contrasts in speech», *Journal of Pragmatics* 15, pp. 522-550.

Aroca, Rubén *et alii* (2002): «*Talk show*: Influencia y función social», en línea: http://www.monografias.com/trabajos16/talkshow/talkshows.html (fecha de consulta: 05.11.2011).

Austin, John *et alii* (1950): «Truth», *Proceedings of the Aristotelian Society, Supplementary Volume* 24, Physical Research, Ethics and Logic, pp. 111-172.

— ([1962] 1990): *How to do things with words: the William James lectures delivered at Harvard University in 1955* (ed. por Urmson, J.O. y Sbisà, Marina), Oxford/New York [etc.]: Oxford University Press.

Aznar, Hugo (2002): «Televisión, telebasura y audiencia: condiciones para la elección libre», *Revista Latina de Comunicación Social* 48, en línea: http://www.ull.es/publicaciones/latina/2002/latina48marzo/4807aznar2.htm (fecha de consulta: 04.11.2011).

— (2005): «Democracia y programación televisiva. Telebasura y ética de la comunicación», *Telos* 63, en línea: http://sociedadinformacion.fundacion.telefonica.com/telos/articuloperspectiva.asp@idarticulo=2&rev=63.htm (fecha de consulta: 05.11.2011).

Bach Martorell, Carme (2000): «De la paràfrasi a la invalidació. Els connectors reformulatius: punts de confluència i divergència», en Englebert, Annick *et alii* (eds.): *Actes du XXII^e Congrès Interna-*

tional de Linguistique et Philologie Romanes, Tübingen: Niemeyer, pp. 31–39.
— (2001): «Coherencia tipológica en los conectores reformulativos del catalán», en Bustos Tovar, José Jesús, Charaudeau, Patrick *et alii* (eds.): *Lengua, discurso, texto (I Simposio Internacional de Análisis del Discurso)*, Madrid: Visor, pp. 523–538.
Baldauf-Quilliatre, Heike (2008): «La répétition comme moyen discursif: entre domination et amusement», en Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine y Richard, Elisabeth (dirs.): *Pragmatique de la reformulation. Types de discours – Interactions didactiques*, Rennes: PUR, pp. 75-90.
Bally, Charles (1935): *Le langage et la vie*, Zurich: M. Niehans.
— (1942): «Syntaxe de la modalité explicite», *Cahiers Ferdinand de Saussure* II, pp. 3-13.
Bamberg, Michael (1997): «Language, concepts and emotions: the role of language in the construction of emotions», *Language sciences* 19/4, pp. 309-340.
Bañón Hernández, Antonio (1996): «La interrupción en la interacción oral entre hispanohablantes», en Díez de Revenga, Pilar y Jiménez Cano, José María (eds.): *Estudios de sociolingüística (I). Sincronía y diacronía*, Murcia: Editorial DM, pp. 25-47.
— (1997): *La interrupción conversacional. Propuestas para su análisis pragmalingüístico*, Analecta Malacitana, Anejo XII, Málaga: Universidad de Málaga.
Bazzanella, Carla (1999): «Ripetizione e parafrasi nell'interazione scolastica», en Lumbelli, Lucia y Mortara Garavelli, Bice (eds.): *La parafrasi. Dalla ricerca linguistica alla ricerca psicopedagogica*, Torino: Edizioni dell'Orso, pp. 51-62.
— (2004): «Atténuation et intensification en Italien: dimensions et configuration pragmatique», en Araújo Careira, Maria Helena (dir.): *Plus ou moins?! L'atténuation et l'intensification dans les langues romanes*, *Travaux et Documents* 24, pp. 177-203.
Bauhr, Gerhard (1994): «Funciones discursivas de *bueno* en español moderno», *Lingüística Española Actual* 16, pp. 79-124.
Beattie, Geoffrey (1982): «Turn-taking and interruption in political interviews: Margaret Thatcher and Jim Callaghan compared and contrasted», *Semiotica* 39, pp. 93-114.
Beinhauer, Werner ([1929] 1991): *El español coloquial*, Madrid: Gredos.

Belinchón, Mercedes (1999): «Lenguaje no literal y aspectos pragmáticos de la comprensión», en Cuetos Vega, Fernando y de Vega, Manuel (coords.): *Psicolingüística del español,* Madrid: Editorial Trotta, pp. 307-374.

Benveniste, Emile (1966): *Problèmes de linguistique générale*, Paris: Gallimard.

Bernal, María (2005a): «La alo-repetición como estrategia de cortesía y descortesía en la conversación conflictiva», en Murillo Medrado, Jorge (ed.): *Actas del Segundo Coloquio del Programa EDICE: Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas*, en línea: www.edice.org, pp. 55-80 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2005b): «Hacia una categorización sociopragmática de la cortesía, la descortesía y la anticortesía. El caso de conversaciones españolas de registro coloquial», en Bravo, Diana (ed.): *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo/Buenos Aires: EDICE, pp. 365-398 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2006): «Actos corteses, descorteses y anticorteses en la conversación coloquial española», en Blas Arroyo, José Luis, Casanova Ávalos, Manuela y Volando Casanova, Mónica (eds.): *Discurso y Sociedad. Contribuciones al estudio de la lengua en contexto social*, Castelló de la Plana: Universidad Jaume I, pp. 587-604.

— (2007): *Categorización sociopragmática de la cortesía y de la descortesía. Un estudio de la conversación coloquial española*, Tesis doctoral, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, en línea: http://edice.org/7-descargas (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2008): «Do insults always insult? Genuine politeness versus non-genuine politeness in colloquial Spanish», *Pragmatics* 18/4, pp. 776-803.

— (2010): «Descortesía en el contexto judicial. El caso del juicio del 11-M», en Orletti, Franca y Mariottini, Laura (eds.): *Actas del Cuarto Coloquio del Programa EDICE: (Des)cortesía en español: Espacios teóricos y metodológicos para su estudio*, en línea: www.edice.org, pp. 599-632 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Bernhardt, Eva (2006): «Intensificación y atenuación en relación con cortesía y descortesía en un *talk show* de la televisión española», en Schrader-Kniffki, Martina (ed.): *La cortesía en el mundo his-*

pánico. Nuevos contextos, nuevos enfoques metodológicos, Frankfurt a. Main/Madrid: Vervuert/Iberoamericana, pp. 43-60.
Bilmes, James (1997): «Being interrupted», *Language in Society* 26, pp. 1-25.
Blakemore, Diane (1992): *Understanding utterances*, Oxford/Cambridge Mass.: Blackwell.
— (2001): «Discourse and Relevance Theory», en Schiffrin, Deborah, Tannen, Deborah y Hamilton, Heidi (eds.): *The handbook of discourse analysis*, Malden Mass. [etc.]: Blackwell, pp. 100-118.
— (2004): *Relevance and linguistic meaning: the semantics and pragmatics of discourse markers*, Cambridge: Cambridge University Press.
Blanche-Benveniste, Claire (2005): *Estudios lingüísticos sobre la relación entre oralidad y escritura*, Barcelona: Gedisa.
— (2010a): *Approches de la langue parlée en français*, Paris: Ophrys.
— (2010b): *Le français. Usages de la langue parlée*, Leuven/Paris: Peeters.
Blas Arroyo, José Luis (1995): «La interjección como marcador discursivo: el caso de *eh*», *Anuario de Lingüística Hispánica* 11, pp. 81-117.
— (1998): «"Pero no me interrumpa usted, haga el favor..." Las interrupciones en el debate político-electoral», *Mediterranean Language Review* 10, pp. 54-88.
— (2001): «"No diga chorradas..." La descortesía en el debate político cara a cara. Una aproximación pragmavariacionista», *Oralia* 4, pp. 9-46.
— (2010): «La descortesía en contextos de telerrealidad mediática. Análisis de un corpus español», en Orletti, Franca y Mariottini, Laura (eds.): *Actas del Cuarto Coloquio del Programa EDICE: (Des)cortesía en español: Espacios teóricos y metodológicos para su estudio*, en línea: www.edice.org, pp. 183-208 (fecha de consulta: 24.03.2011).
— (2011): *Políticos en conflicto: una aproximación pragmático-discursiva al debate electoral cara a cara*, Bern: Peter Lang.
Blum-Kulka, Shoshana (2001): «The many faces of *With Meni*: the history and stories of one israeli *Talk Show*», en Tolson, Andrew (ed.): *Television talk show. Discourse, performance, spectacle*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 89-115.

Bolívar, Adriana (2005): «Descortesía en la dinámica social y política», en Murillo Medrado, Jorge (ed.): *Actas del Segundo Coloquio del Programa EDICE: Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas*, en línea: www.edice.org, pp. 137-164 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2005): «Descortesía y confrontación política. Un análisis crítico», en Bravo, Diana (ed.): *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo/Buenos Aires: EDICE, pp. 273-298.

Bonnet, Valérie y Desmarchelier, Dominique (2008): «Commentaires et reformulations: les places discursives des journalistes et des consultants lors de retransmissions télévisées», en Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine y Richard, Elisabeth (dirs.): *La Reformulation. Marqueurs linguistiques – Stratégies énonciatives*, Rennes: PUR, pp. 105-126.

Bousfield, Derek (2007): «Beginnings, middles and ends: A biopsy of the dynamics of impolite exchanges», *Journal of Pragmatics* 39, pp. 2185–2216.

Boyero Rodríguez, María José (2002): *Los marcadores conversacionales que intervienen en el desarrollo del diálogo*, Salamanca: Universidad Pontificia de Salamanca.

Braber, Nathalie (2006): «Emotional and emotive language: modal particles and tags in unified Berlin», *Journal of Pragmatics* 38/9, pp. 1487-1503.

Bracops, Martine (2006): *Introduction à la pragmatique - Les théories fondatrices: actes de langage, pragmatique cognitive, pragmatique intégrée*, Bruxelles: De Boeck.

Bravo, Diana (1999): «¿Imagen 'positiva' vs. imagen 'negativa'? Pragmática socio-cultural y componentes de *face*», *Oralia* 2, pp. 155-184.

— (2000): «La atribución de significados en el discurso hablado: perspectivas extrapersonales e intrapersonales», en Bustos, José Jesús *et alii* (eds.): *Lengua, Discurso y Texto* II, Madrid: Visor/ UCM, pp. 1501-1514.

— (2001): «Sobre la cortesía lingüística, estratégica y conversacional en español», *Oralia* 4, pp. 299-314.

— (2003): «Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: Una introducción», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del*

Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes, en línea: www.edice.org, pp. 98-108 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2005): «Categorías, tipologías y aplicaciones. Hacia una redefinición de la "cortesía comunicativa"», en Bravo, Diana (ed.): *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo/Buenos Aires: EDICE, pp. 21-52 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2008): «(Im)politeness in Spanish-speaking socio-cultural contexts: Introduction», *Pragmatics* 18/4, pp. 563-576.

Bravo, Diana y Briz, Antonio (2004): *Pragmática sociocultural. Estudios del discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel.

Brenes Peña, Ester (2007): «Estrategias descorteses y agresivas en la figura del tertuliano televisivo: ¿transgresión o norma?», *Linred*: www.linred.es/articulos_pdf/LR_articulo_22062007.pdf (fecha de consulta: 16.08.2011).

— (2008): «Enunciación y conexión: *vamos a ver*», en *Actas del XXXVII Simposio Internacional de la Sociedad Española de Lingüística (SEL)*, publicación electrónica: http://www.unav.es/linguis/simposiosel/actas/ (fecha de consulta: 09.05.2011).

— (2011): *Descortesía verbal y tertulia televisiva. Análisis pragmalingüístico*, Bern: Peter Lang.

— (2013): «La descortesía mediático-lúdica en los programas de entretenimiento. El rol del jurado agresivo», en Fuentes Rodríguez, Catalina: *Imagen social y medios de comunicación* pp. 145-168.

Brenes Peña, Ester y González Sanz, Marina (2013a): «La descortesía verbal en el medio televisivo. Análisis comparativo de tertulias políticas y de crónica social», en Fuentes Rodríguez, Catalina (coord.): *(Des)cortesía para el espectáculo: estudios de pragmática variacionista*, Madrid: Arco/Libros, pp. 67-88.

— (2013b): «El tertuliano agresivo», en Fuentes Rodríguez, Catalina: *Imagen social y medios de comunicación,* pp. 121-144.

— (2013c): «El nuevo moderador», en Fuentes Rodríguez, Catalina: *Imagen social y medios de comunicación,* pp. 95-120.

Briz, Antonio (2001): *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmagramática*, Barcelona: Ariel.

— (2003): «La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, en línea: www.edice.org, pp. 17-46 (fecha de consulta: 24.03.2011).
— (2004): «Cortesía codificada y cortesía interpretada en la conversación», en Bravo, Diana y Briz, Antonio (eds.): *Pragmática sociocultural. Estudios del discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel, pp. 67-93.
— (2005): «Eficacia, imagen social e imagen de cortesía. Naturaleza de la estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española», en Bravo, Diana (ed.): *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo/Buenos Aires: EDICE, pp. 53-92.
— (2007): «Para un análisis semántico, pragmático y sociopragmático de la cortesía atenuadora en España y América», *LEA* XXIX/1, pp. 5-44.
— (2008): «Introducción», en *Diccionario de partículas discursivas del español*, en línea: http://www.dpde.es (consulta: 20.07.2011).
— (2013): «Variación pragmática y coloquialización estratégica. El caso de algunos géneros televisivos», en Fuentes Rodríguez, Catalina (coord.): *(Des)cortesía para el espectáculo: estudios de pragmática variacionista*, Madrid: Arco/Libros, pp. 89-126.
Briz, Antonio *et alii* (2000): *¿Cómo se comenta un texto coloquial?*, Barcelona: Ariel.
Briz, Antonio e Hidalgo Navarro, Antonio (2006): «Marcadores discursivos y prosodia: observaciones sobre su papel modalizador atenuante», en *Actas del Tercer Coloquio del Programa EDICE: Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*, en línea: www.edice.org, pp. 390-409 (fecha de consulta: 24.11.2011).
Briz, Antonio, Pons, Salvador y Portolés, José (2008): *Diccionario de partículas discursivas del español*, en línea: http://www.dpde.es (fecha de consulta: 20.07.2011).
Brown, Penelope y Levinson, Stephen C. ([1978] 1987): *Politeness. Some universals in language usage,* Cambridge: Cambridge University Press.
Burgos, Félix Manuel (2007): «Co-construcciones en español: ¿cooperación por medio de una interrupción?», en línea:

http://redalyc.uaemex.mx/pdf/219/21902002.pdf (fecha de consulta: 18.08.2011).

Bybee, Joan y Fleischman, Suzanne (eds.) (1995): *Modality in Grammar and Discourse,* Amsterdam/Philadelphia: Benjamins.

Cáceres, María Dolores (2004): «Realities de superación. Nuevo espejo televisivo», *Telos* 58, en línea: http://sociedadinformacion.fundacion.telefonica.com/telos/articuloperspectiva.asp@idarticulo=4&rev=58.htm (fecha de consulta: 06.11.2011).

Caffi, Claudia (1999): «On Mitigation», *Journal of Pragmatics* 31, pp. 881-909.

— (2006): «Mitigation», Amsterdam: Elsevier, pp. 171-175.

— (2007): *Mitigation*, Amsterdam: Elsevier.

Caffi, Claudia y Janney, Richard (1994): «Toward a pragmatics of emotive communication», *Journal of Pragmatics* 22, pp. 325-373.

Calsamiglia, Helena y Tusón, Amparo (2002): *Las cosas del decir: manual de análisis del discurso*, Barcelona: Ariel.

Calvo Pérez, Julio (1994): *Introducción a la pragmática del español*, Madrid: Cátedra.

Camacho Adarve, María Matilde (2001): «Algunas reflexiones sobre la repetición en el discurso», *Tonos Digital: Revista electrónica de estudios filológicos*, en línea: http://www.um.es/tonosdigital/znum2/estudios/CamachoAdarveTonos2.htm (fecha de consulta: 23.08.2011).

— (2003): «Algunos oficios interactivos de la repetición en el discurso oral: funciones eulógicas y dislógicas», *Oralia* 6, pp. 119-146.

— (2009): *Análisis del discurso y repetición: palabras, actitudes y sentimientos*. *Oralia* Anejo 5, Madrid: Arco/Libros.

Cano Aguilar, Rafael, Morillo-Velarde Pérez, Ramón y Narbona, Antonio (1998): *El español hablado en Andalucía*, Barcelona: Ariel.

Casado Velarde, Manuel (1991): «Los operadores discursivos *es decir*, *esto es, o sea* y *a saber* en español actual: valores de lengua y funciones textuales», *Lingüística Española Actual* 13, pp. 87-116.

— (1998): «Lingüística del texto y marcadores del discurso», en Martín Zorraquino, María Antonia y Montolío, Estrella (coords.):

Los marcadores del discurso: teoría y análisis, Madrid: Arco/Libros, pp. 55-70.

Cestero Mancera, Ana María (1994): «Intercambio de turnos de habla en la conversación en Lengua Española», *Revista Española de Lingüística* 24/1, pp. 77-99.

— (2000): *El intercambio de turnos de habla en la conversación: análisis sociolingüístico*, Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá.

— (2007): «Cooperación en la conversación: estrategias estructurales características de las mujeres», *Revista Electrónica de Lingüística* 5, pp. 1-17.

Cestero Mancera, Ana María y Moreno Fernández, Francisco (2008): «Usos y funciones de *vale* y *¡venga!* en el habla de Madrid», *Boletín de Lingüística* 29, pp. 65-84.

Chamorro, Pilar (2008): «*Ni* y *ni siquiera*: ¿El reverso de *incluso* y *hasta*?», en Bruhn de Garavito, Joyce y Valenzuela, Elena (eds.): *Selected Proceedings of the 10th Hispanic Linguistics Symposium*, Somerville, MA: Cascadilla Proceedings Project: www.lingref.com, document #1797, pp. 206-214.

Charaudeau, Patrick y Ghiglione, Rodolphe (1997): *La parole confisquée. Un genre télévisuel: le talk show*, Paris: Dunod.

Chauvin, Catherine (2007): «Enoncés sans sujet et/ou sans verbe en anglais et fonction expressive: évaluation/expressivité, structuration de l'énoncé/expressivité», en Paulin, Catherine (ed.): *La fonction expressive* 1, Presses Universitaires de Franche-Comté, pp. 13-26.

Chilton, Paul (2005): «Manipulation, memes and metaphors: the case of *Mein Kampf*», en de Saussure, Louis y Schulz, Peter (eds.): *Manipulation and Ideologies in the twentieth century*, Amsterdam/Philadelphia: Benjamins, pp. 15-44.

COMFER (Comité Federal de Radiodifusión): *Trabajo exploratorio acerca de la temática del talk show,* en línea: http://www.comfer.gov.ar/web/Varios/Estudios/Contenido_en_los_medios/talkshow.pdf, (fecha de consulta: 05.11.2011).

Cordaro, Valentina y Sentis, Franklin (2002): «El Principio de Cooperación y el oyente: principio de alteridad», *Onomazein* 7, pp. 11-34.

Cordisco, Ariel Darío (2003): «Afiliación y desafiliación: contexto sociocultural en el análisis de la interrupción y de sus consecuen-

cias sociales en la interacción», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, en línea: www.edice.org, pp. 149-163 (fecha de consulta: 24.07.2011).

Corpas Pastor, Gloria (1996): *Manual de fraseología española*, Madrid: Gredos.

— (2001): «En torno al concepto de *colocación*», *Euskera* 46, pp. 89-108.

Cortés Rodríguez, Luis (coord.) (2008): *La serie enumerativa en el discurso oral en español*, *Oralia,* Anejo 4, Madrid: Arco/Libros.

Cuartero Sánchez, Juan Manuel (2002): *Conectores y conexión aditiva*, Madrid: Gredos.

Cubells, Mariola (2003): *¡Mírame, tonto! Las mentiras impunes de la tele*, Barcelona: Robincook.

Cuenca, María Josep (2001): «Anàlisi contrastiva dels marcadors de reformulació i exemplificació», *Caplletra* 30, pp. 47-72.

Cuenca, María Josep y Bach Martorell, Carme (2007): «Contrasting the form and use of reformulation markers», *Discourse Studies* 9/2, pp. 149-175.

Cuenca, María Josep y Torres Vilatarsana, María (2008): «Usos de *hombre/home* y *mujer/dona* como marcadores del discurso en la conversación coloquial», *Verba* 35, pp. 235-256.

Culpeper, Jonathan (1996): «Towards an anatomy of impoliteness», *Journal of Pragmatics* 25, pp. 349-367.

— (2005): «Impoliteness and entertainment in the television quiz show: *The Weakest Link*», *Journal of Politeness Research* 1, pp. 35-72.

Culpeper, Jonathan, Bousfield, Derek y Wichmann, Anne (2003): «Impoliteness revisited: with special reference to dynamic and prosodic aspects», *Journal of Pragmatics* 35, pp. 1545–1579.

Curea, Anamaría (2008): «L'expressivité linguistique - objet problématique dans la théorie de Charles Bally», en línea: http://www.linguistiquefrancaise.org (fecha de consulta: 10.08.2011).

DEA= Seco, Manuel, Ramos, Gabino y Andrés, Olimpia (1999): *Diccionario del Español Actual*, Madrid: Aguilar, 2 vols.

De Andrade, José Armando (2006): *Repetição e marcadores discursivos na produção textual de alunos: uma apropriação discursiva da escrita.* Dissertação apresentada ao Programa de Pós-

Graduação em Letras da Universidade Federal de Pernambuco, Recife.

DFEA= Seco, Manuel y Andrés, Olimpia (2005): *Diccionario fraseológico documentado del español actual. Locuciones y modismos españoles*, Madrid: Aguilar.

De Gaulmyn Marie-Madeleine (1987): «Actes de reformulation et processus de reformulation», en Bange, Pierre (ed.): *L'analyse des interactions verbales. La dame de Caluire: une consultation.* Bern: Peter Lang, pp. 83-98.

— (2000): «Processus de reformulation dans des tâches d'écriture collective. Traitement linguistique des corpus longs», en Berthoud, Anne-Claude y Mondada, Lorenza (eds.): *Modèles du discours en confrontation*, Bern: Peter Lang, pp. 79-96.

Demonte, Violeta (1999): «El adjetivo: clases y usos. La posición del adjetivo en el sintagma nominal», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gramática Descriptiva de la Lengua Española,* Madrid: Espasa Calpe, pp. 129-215.

De Saussure, Louis (2005): «Manipulation and cognitive pragmatics: preliminary hypotheses», en de Saussure, Louis y Schulz, Peter (eds.): *Manipulation and ideologies in the twentieth century*, Amsterdam/Philadelphia: Benjamins, pp. 113-146.

Domínguez García, Noemí (2005): «Herramientas teóricas para el análisis de conectores. La teoría de la argumentación», en Santos Río, Luis *et alii* (eds.): *Palabras, norma, discurso: en memoria de Fernando Lázaro Carreter*, pp. 397-406.

— (2007): *Conectores discursivos en textos argumentativos breves*, Madrid: Arco/Libros.

Drescher, Martina (1997): «*Ah dis donc les vieux souvenirs* - French interjections and their use in discourse», en Niemeier, Susanne y Dirven, René (eds.): *The Language of Emotions. Conceptualization, expression and theoretical foundation*, Amsterdam/Philadelphia: Benjamins, pp. 233-246.

Dumitrescu, Domnita (2009): «Cortesía y gestión de imagen en entrevistas con jóvenes caribeños», en Bernal, María y Hernández-Flores, Nieves (eds.): *Estudios sobre lengua, sociedad y cultura. Homenaje a Diana Bravo*, Estocolmo: Acta Universitatis Stockolmiensis, pp. 78-106.

Eberenz Rolf y de La Torre, Mariela (2003): *Conversaciones estrechamente vigiladas. Interacción coloquial y español oral en las*

actas inquisitoriales de los siglos XV a XVII, Lausanne/Zaragoza: Sociedad Suiza de Estudios Hispánicos/Pórtico.

Eco, Umberto (1983): «TV: la transparence perdue», en *La guerre du faux*, Paris: Grasset & Fasquelle.

Edelsky, Carole (1981): «Who's got the floor?», *Language in Society* 10, pp. 383-421.

Egner, Inge (1996): «Other-repetition in question-form. Evidence from a west-african language», en Bazzanella, Carla (ed.): *Beiträge zur Dialogforschung: Repetition in Dialogue*, Tübingen: Niemeyer, pp. 66–77.

Erlich, Frances (2003): «El discurso político actual: ¿atenuación o refuerzo del conflicto?», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, en línea: www.edice.org, pp. 227-239 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Escandell Vidal, María Victoria (1995): «Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas», *REL* 25, pp. 31-66.

— (1998): «Cortesía y relevancia», en Haverkate, Henk, Mulder Gijs y Fraile Maldonado, Carolina (eds.): *La pragmática lingüística del español. Recientes desarrollos*, Amsterdam: Rodopi, pp. 7-24.

— (1999): «Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gramática Descriptiva de la Lengua Española,* Madrid: Espasa Calpe, pp. 3929-3991.

— (2002): *Introducción a la pragmática*, Barcelona: Ariel Lingüística.

— (2005): *La comunicación*, Madrid: Gredos.

— (2013): *Introducción a la pragmática*, (3ª ed.), Barcelona: Ariel Lingüística.

Evrard, Ivan (1998): «La reformulation: de la distinction des causes et des effets en linguistique textuelle», en Englebert, Annick *et alii* (eds.): *Actes du XXII^e Congrès International de Linguistique et Philologie Romanes,* Tübingen: Niemeyer, pp. 189-204.

Faigenbaum, Gustavo (2001): *Conversaciones con John Searle*, edición electrónica: LibrosEnRed.com.

Fernández Bernárdez, Cristina (2000): «*Quiero decir* como marcador de reformulación», *RILCE* 16/2, pp. 263-288.

Ferrer, María Cristina y Sánchez Lanza, Carmen (1998): «Diálogo coloquial: la atenuación», *Oralia* 1, pp. 213-222.

— (2005): «Disenso, persuasión y cortesía. Multifuncionalidad de estrategias conversacionales en el discurso de la argumentación», en Bravo, Diana (ed.): *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo/Buenos Aires: EDICE, pp. 145-161.

Flores Treviño, María Eugenia e Infante, María José (2010): «Polifonía y (des)cortesía en el debate político», en Orletti, Franca y Mariottini, Laura (eds.): *Actas del Cuarto Coloquio del Programa EDICE: (Des)cortesía en español: Espacios teóricos y metodológicos para su estudio*, en línea: www.edice.org, pp. 183-208 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Frédéric, Madeleine (1985): *La Répétition. Étude linguistique et rhétorique*, Tübingen: Niemeyer Verlag.

Freites Barros, Francisco (2006): «El marcador de discurso *claro*: funcionamiento pragmático, metadiscursivo y organizador de la estructura temática», *Verba* 33, pp. 261-279.

Fuchs, Catherine (1982): *La paraphrase*, Paris: Presse Universitaire Française.

Fuentes Rodríguez, Catalina (1991): «Algunas reflexiones sobre el concepto de modalidad», *Revista de la Sociedad Española de Lingüística Aplicada* 7, pp. 93-108.

— (1993a): «Desde luego, por supuesto, naturalmente», en Fuentes Rodríguez, Catalina (ed.): *Sociolingüística andaluza* 8, Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 127-159.

— (1993b): «*Claro*: modalización y conexión», en Fuentes Rodríguez, Catalina (ed.): *Sociolingüística andaluza* 8, Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 99-126.

— (1994): «Usos discursivos y orientación argumentativa: *de hecho, en efecto, efectivamente*», *Español Actual* 62, pp. 5-19.

— (1998): «*Vamos*: un conector coloquial de gran complejidad», en Martín Zorraquino, María Antonia y Montolío Durán, Estrella (coords.): *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, Madrid: Arco/Libros, pp.177-192.

— (2001): «*Además*, ¿un conector argumentativo?», en Carbonero Cano, Pedro: *Sociolingüística andaluza* 12, Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 149-186.

— (2006): «Operadores de intensificación del adjetivo: los cuantificadores escalares», *Anuario de Estudios Filológicos* XXIX, pp. 35-53.
— (coord.) (2013): *(Des)cortesía para el espectáculo: estudios de pragmática variacionista*, Madrid: Arco/Libros.
Fuentes Rodríguez, Catalina y Alcaide Lara, Esperanza (2002): *Mecanismos lingüísticos de la persuasión*, Madrid: Arco/Libros.
— (2007): *La argumentación lingüística y sus medios de expresión*, Madrid: Arco/Libros.
Fuentes Rodríguez, Catalina y Placencia, María Elena (2013): «Polémica y/o descortesía en programas televisivos de crónica social en Ecuador y España: El caso de *Vamos con todo* y *Sálvame Diario*», en Fuentes Rodríguez, Catalina (coord.): *(Des)cortesía para el espectáculo: estudios de pragmática variacionista*, Madrid: Arco/Libros, pp. 127-166.
Gallardo Paúls, Beatriz (1993): «La transición entre turnos conversacionales: silencios, interrupciones y solapamientos», *Contextos* XI/21-22, pp. 189-220.
— (1996a): «El sobreentendido», *Pragmalingüística* 3-4, pp. 351-381.
— (1996b): *Análisis conversacional y pragmática del receptor*, en línea: http://www.uv.es/pauls/TODO.PDF (fecha de consulta: 28.11.2011).
Gamboa, José (2001): «La mujer en los *talk shows*», en *Revista Latina de Comunicación Social* 42, en línea: http://www.ull.es/publicaciones/latina/2001/latina42junio/41gamboa.htm (fecha de consulta: 06.11.2011).
Garcés Gómez, María del Pilar (1998): «Reflexiones sobre los marcadores de ordenación del discurso», en Englebert, Annick *et alii* (eds.): *Actes du XXII^e Congrès International de Linguistique et Philologie Romanes*, Tübingen: Niemeyer, pp. 259-268.
— (2002-2004): «La repetición: formas y funciones en el discurso oral», en Castañer, Rosa María y Enguita, José María (eds.): *Archivo de filología aragonesa, In memoriam Manuel Alvar (1923-2001)* 59-60/1, pp. 437-456, en línea: http://ifc.dpz.es/recursos/publicaciones/26/50/_ebook.pdf (fecha de consulta: 06.07.2012).
— (2008): *La organización del discurso: marcadores de ordenación y de reformulación*, Madrid: Lingüística Iberoamericana.

— (2011): «Las funciones de la repetición en el discurso oral y sus implicaciones en la (des)cortesía», en Fuentes Rodríguez, Catalina, Alcaide Lara, Esperanza y Brenes Peña, Ester (eds.): *Aproximaciones a la (des)cortesía verbal en español*, Bern: Peter Lang, pp. 365-376.

García Negroni, María Marta y Tordesillas, Marta (2001): *La enunciación en la lengua: de la deixis a la polifonía*, Madrid: Gredos.

García-Page, Mario (1997): «Formas de superlación en español: la repetición», *Verba* 24, pp. 133-157.

— (2008): *Introducción a la fraseología española: Estudio de las locuciones*, Madrid: Anthropos.

— (2010): «Locuciones verbales con clítico en español tipo *dársela*», *Verba hispanica: anuario del Departamento de la Lengua y Literatura Españolas de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Ljubljana* 18, pp. 135-145.

Garrido Medina, Joaquín (1999): «Los actos de habla. Las oraciones imperativas», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gramática Descriptiva de la Lengua Española,* Madrid: Espasa Calpe, pp. 3879-3928.

Garrido Rodríguez, María (2004): *Conectores contraargumentativos en la conversación coloquial*, León: Universidad de León.

— (2006): «Gramaticalización y marcadores del discurso: los contraargumentativos», *Estudios humanísticos. Filología* 28, pp. 9-26.

Gautier, Laurent (2007): «Linéarisation et expressivité dans un type de texte spécialisé: le compte rendu boursier», en línea: http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/26/62/23/PDF/ Expressivite2007Versiondiffusion.pdf (fecha de consulta: 12.03.2011).

Goffmann, Erving (1967): *Interaction Ritual. Essays in Face-to-Face Interaction*, New York: Doubleday.

Goldberg, Julia (1990): «Interrupting the discourse on interruptions: an analysis in terms of relationally neutral, power and rapport oriented acts», *Journal of Pragmatics* 14, pp. 883-903.

Grande Alija, Francisco Javier (1999-2000): «La gramática de la emoción: los enunciados exclamativos», *Contextos* 33-36, pp. 279-308.

Grandes Mateos, Erica (2002): «*Talk show*: el género rey de la televisión. *Esta es mi gente*, el *talk show* de Euskal Telebista»,

Euskonews & Media 155, en línea: http://www.euskonews.com/0155zbk/gaia15501es.html (fecha de consulta: 06.11.2011).

Gregory-Signes, Carmen (1999): «The Use of Interventions in Media Talk: The Case of the American Tabloid Talkshow», *Studies in English Language and Linguistics* 0, pp. 187-200.

Grice, Paul (1957): «Meaning», en Harnish, Robert (ed.): *Basic topics in the philosophy of language*, New York/London [etc.]: Harvester Wheatsheaf, pp. 21-30.

— (1975): «Logic and conversation», en Harnish, Robert (ed.): *Basic topics in the philosophy of language*, New York/London [etc.]: Harvester Wheatsheaf, pp. 57-74.

— (1989): «Further notes on logic and conversation», en Grice, Paul: *Studies on the way of words*, pp. 41-57.

— (1998): «Presuposición e implicatura conversacional», en Julio, María Teresa y Muñoz, Roberto: *Textos clásicos de pragmática*, Madrid: Arco/Libros, pp. 105-124 (Título original: «Presupposition and conversation implicature» (1981), *Radical Pragmatics*, New York: Academic Press).

Gülich, Elisabeth y Kotschi, Thomas (1983): «Les marqueurs de reformulation paraphrastique», *Cahiers de Linguistique Française* 5, pp. 305–351.

— (1987): «Les actes de reformulation paraphrastique dans la consultation. La dame de Caluire», en Bange, Pierre (ed.): *L'analyse des interactions verbales. La dame de Caluire: une consultation*, Bern: Peter Lang, pp. 15–81.

— (1995): «Discourse production in oral communications», en Quasthoff, Uta (ed.): *Aspects of oral communication,* New York: de Gruyter, pp. 30-66.

Gutiérrez, Edgardo (2002): «La recepción y el consumo como elementos de conformación de los imaginarios sociales y mediáticos en relación de los sectores populares», en línea: http://www.eca.usp.br/alaic/material%20congresso%202002/congBolivia2002/trabalhos%20completos%20Bolivia%202002/GT%2013%20nilda%20jacks/edgardo%20gutierrez.doc (fecha de consulta: 06.11.2011).

Gutiérrez Ordóñez, Salvador (2002): *De pragmática y semántica*, Madrid: Arco/Libros.

Haverkate, Henk (1980): «Los aspectos alocutivos de la oración española: una contribución a la pragmática lingüística», en Gor-

don, Alan y Rugg, Evelyn: *Actas del VI Congreso de la Asociación Internacional de Hispanistas*, Toronto: University of Toronto, pp. 373-375, en línea: http://cvc.cervantes.es/obref/aih/aih_vi.htm (fecha de consulta: 28.11.2001).

— (1984): *Speech acts, speakers and hearers: Reference and referential strategies in Spanish*, Amsterdam/Philadelphia: Benjamins.

— (1987) «La *cortesía* como estrategia conversacional», *Diálogos hispánicos de Amsterdam* 6 (Ejemplar dedicado a *La semiótica del diálogo*), pp. 27-64.

— (1993): «Acerca de los actos de habla expresivos y comisivos en español», en Haverkate, Henk, Hengeveld, Kees y Mulder, Gijs (eds.): *Aproximaciones pragmalingüísticas al español*, Amsterdam/Atlanta: Rodopi, pp. 149-180.

— (1994): *La cortesía verbal*, Madrid: Gredos.

— (1996): «Modal Patterns of Direct and Indirect Discourse in Peninsular Spanish: An Analysis within the Framework of Speech Act Typology», en Janssen, Theo y Van der Wurff, Wim (eds.): *Reported speech: forms and functions of the verb*, Amsterdam/Philadelphia: Benjamins, pp. 97-119.

— (1998): «La contextualización discursiva como factor determinante de la realización del acto de habla interrogativo», en Haverkate, Henk, Mulder, Gijs y Fraile Maldonado, Carolina (eds.): *La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos*, Amsterdam/Atlanta: Rodopi, pp. 173-209.

— (2006): «Aspectos pragmalingüísticos de la interrogación en español con atención especial a las secuencias de preguntas», en línea: http://www.informatica-tecnologia.net/ieco/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=171, pp. 1-9 (fecha de consulta: 14.09.2011).

Hernández-Flores, Nieves (2002): *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos, la búsqueda del equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario*, Aalborg: Institut for Sprog og Internationale Kulturstudier 37.

— (2003): «Cortesía y contextos socioculturales en la conversación de familiares y amigos», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispa-*

nohablantes, en línea: www.edice.org, pp. 121-127 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2004a): «Politeness as *face enhancement*: An analysis of Spanish conversations between friends and family», en Márquez Reiter Rosina y Placencia, María Elena (eds.): *Current Trends in the Pragmatics of Spanish,* Amsterdam/Philadelphia: Benjamins, pp. 265-284.

— (2004b): «La cortesía como la búsqueda del equilibrio de la imagen social», en Bravo, Diana y Briz, Antonio (ed.): *Pragmática sociocultural. Estudios del discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel, pp. 95-108.

— (2005): «Cortesía y oscilación de la imagen social en un debate televisivo», en Murillo Medrado, Jorge (ed.): *Actas del Segundo Coloquio del Programa EDICE: Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas*, en línea: www.edice.org, pp. 37-54 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2008): «Politeness and other types of facework: communicative and social meaning in a television panel discussion», *Pragmatics* 18/4, pp. 681-706.

Hernández Toribio, Isabel (1995): «Mecanismos de repetición léxica en los mensajes publicitarios radiofónicos», *Anuario de Lingüística Hispánica* 11, pp. 221-239.

Herrero, Gemma (1991): «Procedimientos de intensificación-ponderación en el español coloquial», *Español Actual* 56, pp. 39-51.

— (1996): «La importancia del concepto de *enunciado* en la investigación del español coloquial: a propósito de los enunciados suspendidos», en Briz, Antonio y Grupo Val.Es.Co. (eds.): *Pragmática y gramática del español hablado, Actas del II simposio sobre análisis del discurso oral*, València: Universitat de València, pp. 109-126.

Hidalgo Navarro, Antonio (1997): *Entonación coloquial. Función demarcativa y unidades de habla, Anejo XXI de Cuadernos de Filología*, València: Universitat de València.

— (1998): «Expresividad y función pragmática de la entonación en la conversación coloquial. Algunos usos frecuentes», *Oralia* 1, pp. 71-93.

— (2000): «Las funciones de la entonación», en Briz, Antonio *et alii*: *¿Cómo se comenta un texto coloquial?*, Barcelona: Ariel, pp. 265-280.
— (2001): «Modalidad oracional y entonación. Notas sobre el funcionamiento pragmático de los rasgos suprasegmentales en la conversación», *Moenia* 7, pp. 271-292.
— (2002): *Comentario fónico de textos coloquiales*, Madrid: Arco/Libros.
— (2006a): «La expresión de cortesía (atenuación) en español hablado: marcas y recursos prosódicos para su reconocimiento en la conversación coloquial», en *Actas del XXXV Simposio Internacional de la SEL*, León: Universidad de León, pp. 957-979, en línea: http://www3.unileon.es/dp/dfh/SEL/actas.htm (fecha de consulta: 24.03.2011).
— (2006b): *Aspectos de la entonación española: viejos y nuevos enfoques*, Madrid: Arco/Libros.
— (2008): «Algo más sobre la función demarcativo-integradora de la entonación: el caso de las series enumerativas», en Olza Moreno, Inés, Casado Velarde, Manuel y González Ruiz, Ramón (coords.): *Actas del XXXVII Simposio Internacional de la Sociedad Española de Lingüística (SEL)*, Pamplona: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra, pp. 355-364, en línea: http://dspace.unav.es/dspace/bitstream/10171/21030/1/Algo%20mas%20sobre%20la%20función%20demarcativo%20integradora%20de%20la%20entonación.pdf (fecha de consulta: 24.03.2011).
— (2011): «En torno a la (des)cortesía verbal y al papel modalizador de la entonación», en Fuentes Rodríguez, Catalina, Alcaide Lara, Esperanza y Brenes Peña, Ester (eds.): *Aproximaciones a la (des)cortesía verbal en español*, Bern: Peter Lang, pp. 75-102.
Hummel, Martin (1997): «Para la lingüística de vuestro diminutivo: los diminutivos como apreciativos», *Anuario de Estudios Filológicos* XX, pp. 191-210.
Hutchby, Ian (1992) «Confrontation Talk: Aspects of *Interruption* in Argument Sequences on Talk Radio», *Text* 12/3, pp. 343-371.
— (2006): *Media talk. Conversation analysis and the study of broadcasting*, Maidenhead [etc.]: Open Univ. Press.
Iribarren, José María (1962): *El porqué de los dichos: sentido, origen y anécdota de los dichos, modismos y frases proverbiales de España con otras muchas curiosidades*, Madrid: Aguilar.

James, Deborah y Clarke, Sandra (1993): «Interruptions, gender and power: a critical review of the literature», en Tannen, Deborah (ed.): *Gender and Conversational Interaction*, New York/Oxford: Oxford University Press, pp. 231-280.

Janney, Richard (1996): *Speech and affect: emotive uses of English,* Munich: R.W. Janney.

Jayez, Jacques y Rossari, Corinne (1997): «Connecteurs de conséquence et portée sémantique», *Cahiers de Linguistique Française* 19, pp. 233-266.

Jiménez Iglesias, Estefanía (2010): *Talk show y audiencia: los procesos de recepción de un género de telerrealidad*, Tesis doctoral, Universidad del País Vasco, en línea: http://www.ehu.es/argitalpenak/images/stories/tesis/Ciencias_Sociales/Talk%20show%20y%20audiencia%20los%20procesos%20de%20recepcion%20de%20un%20genero%20de%20telerrealidad.pdf (fecha de consulta: 04.08.2013).

Jiménez Juliá, Tomas (1989): «Modalidad, modo verbal y *modus* clausal en español», *Verba* 16, pp. 175-214.

Johnstone, Barbara (ed.) (1994): *Repetition in Discourse. Interdisciplinary Perspectives*, Norwood/New Jersey: Ablex Publishing Corporation.

Kaul de Marlangeon, Silvia (2003): «La fuerza de cortesía - descortesía y sus estrategias en el discurso tanguero de la década del '20», *RASAL* 3/3, pp. 7-38 (versión electrónica: http://www.edice.org/Documentos/SKaul.pdf) (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2005): «Descortesía de fustigación por afiliación exacerbada o refractariedad», en Bravo, Diana (ed.): *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo/Buenos Aires: EDICE, pp. 299-318.

— (2008a): «Impoliteness in institutional and non-institutional contexts», *Pragmatics* 18/4, pp. 729-750.

— (2008b): «Tipología del comportamiento verbal descortés en español», en *Actas del Tercer Coloquio del Programa EDICE: Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*, en línea: www.edice.org, pp. 254-266 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Khatchatourian, Elisaveta (2008): «Les marqueurs de reformulation formés à partir du verbe *dire»,* en Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine y Richard, Elisabeth (dirs): *La Reformulation.*

Marqueurs linguistiques – Stratégies énonciatives, Rennes: PUR, pp. 19-34.

Kerbrat-Orecchioni, Catherine (1986): *L'implicite*, Paris: Colin.

— (1997): *L'énonciation: de la subjectivité dans le langage*, Paris: Colin.

— (2000): «Quelle place pour les émotions dans la linguistique du XX^{e} siècle? Remarques et aperçus», en Plantin, Christian, Doury, Marianne y Traverso, Véronique (eds.): *Les émotions dans les interactions,* Lyon: Presses universitaires de Lyon, pp. 33-74.

— (2001): *Les actes de langage dans le discours - Théories et fonctionnement*, Paris: Nathan Université.

— (2004): «¿Es universal la cortesía?», en Bravo, Diana y Briz, Antonio (eds.): *Pragmática sociocultural. Estudios del discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel, pp. 39-54.

— (2005): *Le discours en interaction*, Paris: Armand Colin.

Kerbrat-Orecchioni, Catherine y Traverso, Véronique (2007): *Confidence: dévoilement de soi dans l'interaction = Confiding: self-disclosure in interaction,* Tübingen: M. Niemeyer.

Kienpointer, Manfred (2008): «Cortesía, emociones y argumentación», en *Actas del Tercer Coloquio del Programa EDICE: Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*, en línea: www.edice.org, pp. 25-52 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Kitova-Vasileva, María (2000): *La 'verosimilitud relativa' y su expresión en español*, Santiago de Compostela: Universidade de Santiago de Compostela.

Koch, Peter y Oesterreicher, Wulf (2007): *Lengua hablada en la Romania: español, francés, italiano*, Madrid: Gredos.

La Calle, María Rosario (1995): «La voz del espectador. El caso español», *Telos* 43, pp. 97-104.

— (2000): «Mitologías cotidianas y pequeños rituales. Los *talk shows*», *Anàlisi* 24, pp. 79-92.

Lakoff, Robin ([1973] 1998): «La lógica de la cortesía, o acuérdate de dar las gracias», en Julio, María Teresa y Muñoz, Ricardo (eds.): *Textos Clásicos de Pragmática*, Madrid: Arco/Libros, pp. 259-280.

Laudano, Claudia (1997): «¿Por qué miran *talk show* las mujeres?», en *V Congreso Argentino de Antropología Social*, en línea: http://www.naya.org.ar/miembros/congresos/contenido/laplata/LP1/7.htm, (fecha de consulta: 06.11.2011).

Lázaro Mora, Fernando (1999): «La derivación apreciativa», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gramática Descriptiva de la Lengua Española,* Madrid: Espasa Calpe, pp. 4645-4682.

Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine y Richard, Elisabeth (dirs.) (2008): *Pragmatique de la reformulation: types de discours, interactions didactiques*, Rennes: Presses universitaires de Rennes.

Leech, Geoffrey (1983): *Principles of Pragmatics*, Londres: Longman.

Li, Han *et alii* (2005): «Interruption and Involvement in Discourse: Can Intercultural Interlocutors Be Trained?», *Journal of Intercultural Communication Research* 34/4, pp. 233-254.

Livingstone, Sonia y Lunt, Peter (1994): *Talk on television. Audience Participation and Public Debate*, London: Routledge.

Löfström, Jonas (2008): «Reformulations successives comme moyen de co-énonciation dans les conversations informelles», en Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine y Richard, Elisabeth (dirs.): *La Reformulation. Marqueurs linguistiques – Stratégies énonciatives*, Rennes: PUR, pp. 169-180.

López Serena, Araceli (2007): *Oralidad y Escrituralidad en la Recreación Literaria del Español Coloquial*, Madrid: Gredos.

— (2009): «Los medios de comunicación audiovisual como corpus para el estudio de la sintaxis coloquial», en Camacho Taboada, María Victoria, Rodríguez Toro, José Javier y Santana Marrero, Juana (eds.): *Estudios de lengua española: descripción, variación y uso: homenaje a Humberto López Morales*, Madrid: Iberoamericana, pp. 405-438.

Loureda Lamas, Óscar y Acín Villa, Esperanza (coords.) (2010): *Los estudios sobre marcadores del discurso en español, hoy*, Madrid: Arco/Libros.

Lunt, Peter y Stenner, Paul (2005): «The Jerry Springer Show as an Emotional Public Sphere», en línea: http://bura.brunel.ac.uk/bitstream/2438/1406/4/Springer%2BMCS%2Bversion.pdf (fecha de consulta: 21.03.2011).

Lyons, John (1977): *Semantics*, Cambridge: University Press Cambridge.

Madfes, Irene (2004): «Autonomía y afiliación: El rol de los marcadores conversacionales como *índices* de género», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de*

las comunidades hispanohablantes, en línea: www.edice.org, pp. 172-184 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Maillat, Didier y Oswald, Steve (2009): «Defining Manipulative Discourse: The Pragmatics of Cognitive Illusions», *International Review of Pragmatics* 1, pp. 348–370.

Mancera Rueda, Ana (2008): «Oralidad y coloquialidad en la prensa española: la columna periodística», en Olza Moreno, Inés, Casado Velarde, Manuel y González Ruiz, Ramón (eds.): *Actas del XXXVII Simposio Internacional de la Sociedad Española de Lingüística (SEL)*, Departamento de Lingüística hispánica y Lenguas modernas, Pamplona: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra, pp. 469-478, en línea: http://www.unav.es/linguis/simposiosel/actas/ (fecha de consulta: 06.11.2011).

Mapelli, Giovanna (2010): «Políticos cara a cara: actividades de imagen en el debate electoral», en Orletti, Franca y Mariottini, Laura (eds.): *Actas del Cuarto Coloquio del Programa EDICE: (Des)cortesía en español: Espacios teóricos y metodológicos para su estudio*, en línea: www.edice.org, pp. 557-574 (fecha de consulta: 24.03.2011).

Martín Zorraquino, María Antonia (1994): «Sintaxis, semántica y pragmática de algunos adverbios oracionales asertivos en español actual», en Demonte Violeta (ed.): *Gramática del español,* México: El Colegio de México, pp. 557-590.

— (2004): «Sur l'atténuation (et l'intensification) des actes assertifs en espagnol», en Araújo Careira, Maria Helena (dir.): *Plus ou moins*?! *L'atténuation et l'intensification dans les langues romanes*, *Travaux et Documents* 24, pp. 247-264.

— (2012): «Los diminutivos en español: aspectos morfológicos, semánticos y pragmáticos. Los valores estilísticos de los diminutivos y la teoría de la cortesía verbal», en Luque Toro, Luis, Medina Montero, José Francisco y Luque, Rocío (eds.): *Léxico Español Actual III*, Venezia: Libreria Editrice Cafoscarina.

Martín Zorraquino, María Antonia y Montolío Durán, Estrella (1998): *Los marcadores del discurso: teoría y análisis*, Madrid: Arco/Libros.

Martín Zorraquino, María Antonia y Portolés Lázaro, José (1999): «Los marcadores del discurso», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gramática Descriptiva de la Lengua Española,* Madrid: Espasa Calpe, pp. 4051-4213.

Martinot, Claire e Ibrahim, Amr (2003): *La reformulation: un principe universel d'acquisition*, Paris: Kimé.

Massi, María Palmira (2003): «La emoción y su realización discursiva», en línea: http://www.revista.discurso.org/articulos/Num3_Art_Massi.htm (fecha de consulta: 16.01.2011).

Mehl, Dominique (1996): *La télévision de l'intimité*, Paris: Éditions du Seuil.

Meyer-Hermann, Reinhard (1988): «Atenuación e intensificación (análisis pragmático de sus formas y funciones en español hablado)», *Anuario de Estudios Filológicos* 11, pp. 275-290.

Mills, Sara (2009): «Impoliteness in a cultural context», *Journal of Pragmatics* 41, pp. 1047–1060.

Montagne, Cécile (2008): «La reformulation: une stratégie en situation de débat politique», en Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine y Richard, Elisabeth (dirs): *La Reformulation. Marqueurs linguistiques – Stratégies énonciatives*, Rennes: PUR, pp. 91-104.

Montero, Ana Soledad (2007): *«¡Claro que estoy en campaña!*: exclamación, oposición y verdad en el discurso presidencial (Argentina, 2003-2006). Análisis semántico-argumentativo del marcador *claro que»*, *Oralia* 10, pp. 193-212.

Montolío, Estrella (1991): «¡Si nunca he dicho que estuviera enamorada de él! Sobre construcciones independientes introducidas por *si* con valor replicativo», *Oralia* 2, pp. 37-69.

— (1998): «La teoría de la relevancia y el estudio de los marcadores discursivos», en Martín Zorraquino, María Antonia y Montolío, Estrella (coords.): *Los marcadores del discurso: teoría y análisis*, Madrid: Arco/Libros, pp. 93-120.

Mulder, Gijs (1993): «*¿Por qué no coges el teléfono?*: acerca de los actos de habla indirectos», en Haverkate, Henk, Hengeveld, Kees y Mulder, Gijs, (eds.): *Aproximaciones pragmalingüísticas al español*, Amsterdam/Atlanta: Rodopi, pp. 181-207.

Muniz da Cunha Moreno, Ana Lucilia (2000): «Algunas señales discursivas de acuerdo: *exacto*, *exactamente*, *así es*, *efectivamente*», en Bustos Tovar, José Jesús, Charaudeau, Patrick *et alii* (eds.): *Lengua, discurso, texto (I Simposio International de Análisis del Discurso)*, Madrid: Visor, pp. 621-631.

Murray, Stephen (1985): «Toward a model of members' methods for recognizing interruptions», *Language in Society* 14/1, pp. 31-40.

Narbona, Antonio (1986): «Problemas de sintaxis coloquial andaluza», *RSEL* 16/2, pp. 229-275.
— (1988): «Sintaxis coloquial: problemas y métodos», *Lingüística Española Actual* (*LEA*) X, pp. 81-106.
— (1989): *Sintaxis española: nuevos y viejos enfoques*, Barcelona: Ariel.
— (1991): «Sintaxis coloquial y análisis del discurso», *Revista Española de Lingüística* 21, pp. 187-204.
— (1996a): «Sintaxis del español coloquial: algunas cuestiones previas», en Briz, Antonio y Grupo Val.Es.Co (eds.): *Pragmática y Gramática del español hablado*, València: Universitat de València, pp. 157-175.
— (1996b): «Sintaxis y pragmática en el español coloquial», en Kotschi, Thomas, Oesterreicher, Wulf y Zimmermann, Klaus (eds.): *El español hablado y la cultura oral en España e Hispanoamérica*, Frankfurt a. Main/Madrid: Vervuert/Iberoamericana, pp. 223-243.
— (2001): «Diálogo literario y escritura(lidad)-oralidad», en Eberenz, Rolf (ed.): *Diálogo y oralidad en la narrativa hispánica moderna. Perspectivas literarias y lingüísticas*, Madrid: Verbum, pp. 189-208.
— (2007): «La problemática descripción del español coloquial», en Stark, Elisabeth, Schmidt-Riese, Roland y Stoll, Eva (eds.): *Romanische Syntax im Wandel*, Tübingen: Gunter Narr, pp. 549-565.
— (2009): «Oralidad y Escritura, coloquio de informalidad», *Boletín de la Real Academia Sevillana de Buenas Letras: Minervae Baeticae* 37, pp. 111-120.
— (2012): «Diálogos bajo control», en Béguelin-Argimón, Victoria, Cordone, Gabriela y de La Torre, Mariela (eds.): *En pos de la palabra viva: huellas de la oralidad en textos antiguos. Estudios en honor al profesor Rolf Eberenz*, Bern: Peter Lang.
Níkleva, Dimitrinka (2011): «Consideraciones pragmáticas sobre la cortesía y su tratamiento en la enseñanza del español como L1», *Tejuelo* 11, pp. 64-84.
Nølke, Henning (1999): «Linguistique modulaire: principes méthodologiques et applications», en Nølke, Henning y Adam, Jean Michel (eds.): *Approches modulaires en linguistique: de la phrase au discours*, Lausanne/Paris: Delachaux & Niestlé, pp. 17-73.

Norén, Coco (1999): *Reformulation et conversation. De la sémantique du topos aux fonctions interactionnelles*, *Acta universitatis upsaliensis. Studia Romanica 60*, Uppsala: Uppsala University Library.

Norrick, Neal R. (1996): «Repetition in Conversational Joking», en Bazzanella, Carla (ed.): *Beiträge zur Dialogforschung: Repetition in Dialogue*, Tübingen: Niemeyer, pp. 129-140.

— (1997): «Functions of repetition in conversation», *Text* 7, pp. 245-264.

Ochs, Elinor (1998): «La universalidad de los postulados conversacionales», en Julio, María Teresa y Muñoz, Ricardo (eds.): *Textos clásicos de pragmática*, Madrid: Arco/Libros, pp. 125-144 (Título original: «The universality of conversational postulates» (1976): *Language and Society* 5, pp. 67-80).

Ochs, Elinor y Schieffelin, Bambi (1989): «Language has a heart», *Text* 9/1, pp. 7-25.

Oswald, Steve (2010): *Pragmatics of uncooperative and manipulative communication*, Tesis doctoral, Neuchâtel: Université de Neuchâtel.

Otaola Olano, Concepción (1988): «La modalidad (con especial referencia a la lengua española)», *Revista de Filología Española* 68/1-2, pp. 97-117.

Padilla García, Xose (2001): *El orden de palabras en el español coloquial*, Tesis doctoral, Universitat de València, en línea: http://www.cervantesvirtual.com/obra/el-orden-de-palabras-en-el-espanol-coloquial--0/ (fecha de consulta: 20.12.2011).

Palmer, Frank Robert (1986): *Mood and Modality*, Cambridge: Cambridge University Press.

Paveau, Marie-Anne y Sarfati, Georges-Elia (2003): *Les grandes théories de la linguistique. De la grammaire comparée à la pragmatique*, Paris: Armand Colin.

Payrató, Lluis (1996): «Variación lingüística y modalidades de la lengua oral», en Briz, Antonio y Grupo Val.Es.Co. (eds.): *Pragmática y gramática del español hablado, Actas del II simposio sobre análisis del discurso oral*, València: Universitat de València, pp. 177-192.

Piera, Carlos y Varela, Soledad (1999) «Relaciones entre morfología y sintaxis», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gra-*

mática Descriptiva de la Lengua Española, Madrid: Espasa Calpe, pp. 4367-4422.

Pons Bordería, Salvador (1998): «*Oye* y *mira* o los límites de la conexión», en Martín Zorraquino, María Antonia y Montolío Durán, Estrella (coords.): *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, Madrid: Arco/Libros, pp. 213-228.

Portolés, José (1998a): «La teoría de la argumentación en la lengua y los marcadores del discurso», en Martín Zorraquino, María Antonia y Montolío, Estrella (coords.): *Los marcadores del discurso: teoría y análisis*, Madrid: Arco/Libros, pp. 71-91.

— (1998b): *Marcadores del discurso*, Barcelona: Ariel.

— (2004): *Pragmática para hispanistas*, Madrid: Síntesis.

— (2007): *Los marcadores del discurso,* Barcelona: Ariel.

Puga Larraín, Juana (1997): *La atenuación en el castellano de Chile: un enfoque pragmalingüístico,* València: Tirant lo Blanch.

Pujol Berché, Mercè (2004): «Histoires de vie et marques sociolinguistiques: sur l'atténuation dans le discours oral castillan et catalan», en Araújo Careira, Maria Helena (dir.): *Plus ou moins*?! *L'atténuation et l'intensification dans les langues romanes*, *Travaux et Documents* 24, pp. 135-152.

Quilis, Antonio (2004): *El comentario fonológico y fonético de textos: teoría y práctica*, Madrid: Arco/Libros.

— (2006): *Tratado de fonología y fonética españolas*, Madrid: Gredos.

Rabatel, Alain (dir.) (2010): *Les reformulations pluri-sémiotiques en contexte de formation*, Besançon: Presses universitaires de Franche-Comté.

Ramos Márquez, María del Mar (1993): «La intensificación del adjetivo y el adverbio en el discurso (sintaxis oral)», en Carbonero, Pedro y Fuentes Rodríguez, Catalina (eds.): *Estudios sobre el enunciado oral*, *Sociolingüística andaluza* 8, Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 183-202.

Renero, Marta (2005): «La normatividad pragmática del *talk show* y los ignorados derechos de la gente ordinaria a la imagen pública en televisión», *Comunicación y Sociedad* 3, pp. 13-46.

Richard, Elisabeth (2008): «Mais que corrige la reformulation? Le cas de structures avec réitération d'un même lexème», en Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine, Richard, Elisabeth (dirs.): *La*

Reformulation. Marqueurs linguistiques – Stratégies énonciatives, Rennes: PUR, pp. 147-154.

Ridruejo, Emilio (1999): «Modo y modalidad. El modo en las subordinadas sustantivas», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gramática Descriptiva de la Lengua Española,* Madrid: Espasa Calpe, pp. 3209-3252.

Rigotti, Eddo (2005): «Towards a typology of manipulative processes», en de Saussure, Louis y Schulz, Peter (eds.): *Manipulation and Ideologies in the twentieth century*, Amsterdam/Philadelphia: Benjamins, pp. 61-84.

Rossari, Corinne (1994): *Les opérations de reformulation: analyse du processus et des marques dans une perspective contrastive français-italien*, Bern: Peter Lang.

Roulet, Eddy (1987): «Complétude interactive et connecteurs reformulatifs», *Cahiers de Linguistique Française* 8, Genève: Université de Genève, pp. 111-140.

Roulet, Eddy *et alii* (2001): *Un modèle et un instrument d'analyse de l'organisation du discours*, Bern: Peter Lang.

Ruiz Gurillo, Leonor (1999): «*Por supuesto, estamos de acuerdo*: un análisis argumentativo de los operadores de refuerzo», *Oralia* 2, pp. 241-261.

— (2000): «Contribuciones relevantes en la conversación coloquial», en Bustos Tovar, José Jesús, Charaudeau, Patrick *et alii* (eds.): *Lengua, discurso, texto (I Simposio International de Análisis del Discurso)*, Madrid: Visor, pp. 837-848.

— (2006): *Hechos pragmáticos del español*, Alicante: Publicaciones de la Universidad de Alicante.

Ruiz Gurillo, Leonor y Alvarado Ortega, M.B. (2011): «Tiempo y negación: análisis de la locución *en la vida*», en Aschenberg, Heidi y Loureda Lamas, Óscar (eds.): *Marcadores del discurso: de la descripción a la definición*, Frankfurt a. Main/Madrid: Vervuert/Iberoamericana, pp. 35-49.

Ruiz Moreno, Sandra (2003): «La trivialización de la información televisiva», *Palabra-Clave* 9, en línea: http://redalyc.uaemex.mx/pdf/649/64900904.pdf (fecha de consulta: 25.03.2011).

Sacks, Harvey *et alii* (1974): «A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation», *Language* 50/4/1, pp. 696-735.

Sánchez López, Cristina (1999): «Los cuantificadores: clases de cuantificadores y estructuras cuantificativas», en Bosque, Ignacio y Demonte, Violeta (eds.): *Gramática Descriptiva de la Lengua Española,* Madrid: Espasa Calpe, pp. 1025-1128.

Sancho Guinda, Carmen (2005): «La repetición como agente de cohesión en el texto técnico», en línea: http://www.uv.es/angloger manica/2005/Sancho.htm (fecha de consulta: 12.06.2012).

Sanmartín Sáez, Julia (1998): *Diccionario de argot,* Madrid: Espasa Calpe.

Santiago Barriendos, Marisa (2000): «Las construcciones justificativas con *es que*», en Bustos Tovar, José Jesús, Charaudeau, Patrick *et alii* (eds.): *Lengua, discurso, texto (I Simposio Internacional de Análisis del Discurso)*, Madrid: Visor, pp. 433-444.

Sbisà, Marina (2003): «The rationality of conversational implicature», en línea: http://www2.units.it/sbisama/it/ rationality%20of%convs%20implicature_draft.PDF (fecha de consulta: 03.08.2011).

— (2006): «Two conceptions of rationality in Grice's theory of implicature», en línea: http://www2.units.it/sbisama/it/Rationality_Rijeka.pdf (fecha de consulta: 03.08.2011).

— (2007): «How to read Austin», *Pragmatics* 17, pp. 461-473.

— (2009): *Linguaggio, ragione, interazione. Per una pragmatica degli atti linguistici*, edición digital: EUT Edizioni Università di Trieste.

— [s.a.]: «Teoria degli atti linguistici», en línea: http://www2.units.it/sbisama/it/attiling.pdf (fecha de consulta: 03.08.2011).

Schegloff, Emanuel (2000): «Overlapping talk and the organization of turn-taking for conversation», *Language in Society* 29/1, pp. 1-64.

Searle, John Rogers (1965): «¿Qué es un acto de habla?», en línea: http://www.upv.es/sma/teoria/sma/speech/Que%20es%20un%20acto%20de%20habla.pdf (fecha de consulta: 08.04.2011).

— ([1969] 1970): *Speech acts*, Cambridge [etc.]: University Press.

— ([1975] 1977): «Actos de habla indirectos», *Teorema: Revista internacional de filosofía* 7/1, pp. 23-54.

— (1985): *Intentionalité*, Paris: Editions de Minuit.

— (1992): *The rediscovery of the mind,* London: The MIT Press.

— (2002): *Consciousness and language,* Cambridge: Cambridge University Press.

Seco, Manuel (1973): «La lengua coloquial: *Entre visillos* de Carmen Martín Gaite», *AA.VV., El comentario de texto I*, Madrid: Castalia, pp. 361-379.
— (1995) «Contaminaciones sintácticas y fraseológicas en el habla española actual», *Thesaurus*, tomo L, pp. 181-195.
Shattuc, Jane (1997): *The talking cure. TV talk shows and women*, New York: Routledge.
Spencer-Oatey, Helen (2003): «Developing a framework for non-ethnocentric politeness research», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, en línea: www.edice.org, pp. 98-108 (fecha de consulta: 24.03.2011).
— (2007): «Theories of identity and the analysis of face», *Journal of Pragmatics* 39, pp. 639–656.
Sperber, Dan y Wilson, Deirdre (1990): «Retórica y Pertinencia», *Revista de Occidente* 115, pp. 5-26.
— (1991): «Sobre la definición de la relevancia», en Valdés Villanueva, Luis (ed.): *La búsqueda del significado*, Madrid: Tecnos, pp. 583-601.
— (1994): *La relevancia*, Madrid: Visor.
— (1998): «Sobre la teoría de la conversación de Grice», en Julio, María Teresa y Muñoz, Ricardo: *Textos clásicos de pragmática*, Madrid: Arco/Libros, pp. 145-172 (Título original: «On Grice's Theory of Conversation» publicado en Werth, Paul (ed.) (1981): *Conversation and Discourse*, London: Groom Helm).
— (2002a): «Relevance theory», *UCL Working Papers in Linguistics* 14, pp. 249-290.
— (2002b): «Truthfulness and relevance», *Mind* 111, pp. 583-632.
— (2002c): «Pragmatics, modularity and mind-reading», *Mind and Language* 17, pp. 3-23.
— (2004): «La teoría de la Relevancia», *Revista de Investigación Lingüística* VII, pp. 237-286.
Tannen, Deborah (1987): «Repetition in conversation: Toward a poetics of talk», *Language* 63/3, pp. 574-605.
— (1989): *Talking Voices: Repetition, Dialogue, and Imagery in Conversational Discourse*, Cambridge: Cambridge University Press.

— (1993): *Gender and Conversational Interaction*, New York/Oxford: Oxford University Press.
— (1994): «Interpreting interruption in conversation», en Tannen, Deborah: *Gender and discourse*, New York, Oxford: Oxford University Press, pp. 53-83.
Terreros y Pando, Esteban de ([1786-1793] 1987): *Diccionario castellano con las voces de ciencias y artes*: [y sus correspondientes en las tres lenguas francesa, latina é italiana], Edición facsímil, Madrid: Arco/Libros, 4 vols.
Teston-Bonnard, Sandra (2008): «En français parlé, *je veux dire* est-il toujours une marque de reformulation?», en Le Bot, Marie-Claude, Schuwer, Martine y Richard, Elisabeth (dirs.): *La Reformulation. Marqueurs linguistiques – Stratégies énonciatives*, Rennes: PUR, pp. 51-68.
Thornborrow, Joanna (2001): «*Has It Ever Happened to You?*: *Talk Show* Stories as Mediated Performance», en Tolson, Andrew (ed.): *Television Talk Show. Discourse, Performance, Spectacle*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 117-137.
Tolson, Andrew (2001): «Talking About Talk: The Academic Debates», en Tolson, Andrew (ed.): *Television Talk Shows. Discourse, Performance, Spectacle*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 7-30.
Tyler, Andrea (1994): «The role of repetition in perceptions of discourse coherence», *Journal of Pragmatics* 21, pp. 671–688.
Ugarte Ballester, Xus (1999): «*A la galga y a la mujer no la des la carne a* ver*:* traducción, misoginia y equivalencia», *Paremia* 8, pp. 511-516.
Van Dijk, Teun A. (2009): *Discurso y poder. Contribuciones a los estudios críticos del discurso,* Barcelona: Gedisa.
Van Rees, M. Agnes (1998): «Functions of repetition in Informal Discussion», en Bazzanella, Carla (ed.): *Beiträge zur Dialogforschung: Repetition in Dialogue*, Tübingen: Niemeyer, pp. 141-155.
Vellón Lahoz, Javier (2007): «Estrategias argumentativas del texto publicitario: los mecanismos de atenuación», *Estudios Humanísticos, Filología* 29, pp. 375-411.
Vercher García, Enrique (2005): «Partícula modal *vs.* partícula expresiva», *Interlingüística* 16, pp. 1-10.

Vigara Tauste, Ana María (1992): *Morfosintaxis del español hablado: esbozo estilístico*, Madrid: Gredos.

— (1997): «Comodidad y recurrencia en la organización del discurso coloquial, en línea: http://www.ucm.es/info/especulo/nume ro7/v ig_como.htm (fecha de consulta: 03.02.2012).

Warren, Martin (2006): *Features of naturalness in conversation*, Amsterdam/Philadelphia: Benjamins.

Wilson, Deirdre (1994): «Relevance and understanding», en Brown G. *et alii* (eds.): *Language and understanding*, Oxford: Oxford University Press, pp. 35-58.

Wood, Helen (2001): «*No, You Rioted*!: The Pursuit of Conflict in the Management of "Lay" and "Expert" Discourses on *Kilroy*», en Tolson, Andrew (ed.): *Television Talk Show. Discourse, Performance, Spectacle*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 65-87.

Yus Ramos, Francisco (2003): *Cooperación y Relevancia. Dos aproximaciones pragmáticas a la interpretación*, Alicante: Publicaciones de la Universidad de Alicante.

Zambrano, María (1995): *La confesión: género literario*, Madrid: Siruela.

Zimmermann, Klaus (2003): «Constitución de la identidad y anticortesía verbal entre jóvenes masculinos hablantes de español», en Bravo, Diana (ed.): *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, en línea: www.edice.org, pp. 47-59 (fecha de consulta: 24.03.2011).

— (2005): «Construcción de la identidad y anticortesía verbal. Estudio de conversaciones entre jóvenes masculinos», en Bravo, Diana (ed.): *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo/Buenos Aires: EDICE, pp. 245-272 (fecha de consulta: 24.03.2011).

ISPANICA ELVETICA

Números publicados

1. AA.VV.: *La autobiografía en lengua española en el siglo veinte.*
2. SUGRANYES DE FRANCH, R.: *De Raimundo Lulio al Vaticano Segundo.*
3. SÁNCHEZ, I.: *Religiosidad cotidiana en la narrativa reciente hispanocaribeña.*
4. AA.VV.: *Estudios de literatura y lingüística españolas en honor de Luis López Molina.*
5. MICHEL NAGY, E.: *La búsqueda de la «palabra real» en la obra de A. Roa Bastos.*
6. KUNZ, M.: *Trópicos y tópicos. La novelística de Manuel Puig.*
7. ANDRES-SUÁREZ, I.: *La novela y el cuento frente a frente.*
8. BRANDENBERGER, T.: *Literatura de matrimonio (Península Ibérica, s. XIV-XVI).*
9. CANÓNICA, E.: *Estudios de poesía translingüe (Versos italianos de poetas españoles desde la Edad Media hasta el Siglo de Oro).*
10. DE LA TORRE, M.: *Vocabulario histórico en relatos geográficos del siglo XVIII (Virreinato del Perú).*
11. GÓNGORA, LUIS DE: *Epistolario completo. Edición e introducción de A. CARREIRA. Concordancias de A. LARA.*
12. PEÑATE RIVERO, J.: *Benito Pérez Galdós y el cuento literario como sistema.*
13. BACHMANN, S.: *Topografías del doble lugar. El exilio literario visto por nueve autoras del Cono Sur.*
14. EBERENZ, R. / DE LA TORRE, M.: *Conversaciones estrechamente vigiladas. Interacción coloquial y español oral en las actas inquisitoriales de los siglos XV a XVII.*
15. BÜRKI, Y.: *La publicidad en escena. Análisis pragmático textual del discurso publicitario de revistas en español.*
16. LÓPEZ MERINO, J. M.: *Roger Wolfe y el Neorrealismo español de finales del siglo XX.*
17. GALEOTE, M.: Ed. facsimilar y estudio preliminar de «Voces andaluzas (o usadas por autores andaluces) que faltan en el Diccionario de la Academia Española (1920)», de M. De Toro y Gisbert.
18. CORDONE, G.: *El cuerpo presente. Texto y cuerpo en el último teatro español (1980-2004).*
19. BIZZARRI, H. O.: *Estudio y edición de Refranes famosissimos y prouechosos glosados. Prefacio de Elisabeth Schulze-Busacker.*
20. ÁLVAREZ, M.: *Álvaro Cunqueiro. La aventura del contar.*
21. HASSE, E.: *Relaciones hispanoportuguesas en textos del siglo XVIII. Percepción mutua y transferencia cultural.*
22. BÉGUELIN-ARGIMÓN, V.: *La geografía en los relatos de viajes castellanos del ocaso de la Edad Media. Análisis del discurso y léxico.*
23. NUSSBAUM, M.F.: *Claves del entorno ideológico del* Poema de Alfonso XI.
24. HERZOG, C.: *Mito, tragedia y metateatro en el Teatro Español del siglo XX.*
25. SÁNCHEZ MÉNDEZ, J.P. / DIEZ DEL CORRAL ARETA, E. / REYNAUD OUDOT, N.: *Estudios sobre el español colonial de la Audiencia de Quito.*

PÓRTICO LIBRERÍAS

Muñoz Seca, 6
50005 Zaragoza (España)
Tel. (+34) 976 357 007 • Fax 976 353 226
e-mail: portico@porticolibrerias.es

ANEXO: *Corpus*

«PA'QUE VEAS QUE TE PIDO PERDÓN EN DELANTE TODA ESPAÑA»



Pragmalingüística y análisis del discurso en los diálogos del *Talk Show* televisivo «Diario de Patricia» (2001-2011)

APROXIMACIONES TEÓRICAS Y ANÁLISIS

Oxana Danilova

ISPANICA ELVETICA 26

ISBN 978-84-7956-138-3