

PROVOCACIÓN *VERSUS* COOPERACIÓN: CONFLICTO
LINGÜÍSTICO EN UN CORPUS DE ENTREVISTAS NO
ACOMODATICIAS EN LENGUA ESPAÑOLA*

Elena Carpi
UNIVERSITÀ DI PISA

Resumen: Este trabajo analiza la provocación y la cooperación en las entrevistas no acomodaticias. Estudiando la transmisión al lector del sentido de no credibilidad, ni fiabilidad de los hablantes, derivada del contraste entre la fuerza real y literal de los enunciados.

Resumo: Este traballo analiza a provocación e cooperación nas entrevistas non acomodaticias. Estudando tamén a transmisión ao lector da non credibilidade, nin fiabilidade dos falantes, derivada das diferenzas entre a forza real e literal dos enunciados.

Abstract: This paper analyses the provocation and the cooperation in no essay-going interviews; studies too the transmission to the reader no-credibility and no-fiability

1. INTRODUCCIÓN

Gran parte de la reflexión lingüística en materia de análisis del discurso ha centrado su atención en la *politeness* como hipótesis no marcada en el fundamento de todo acto discursivo¹, mientras que resultan menos abundantes, aunque han tenido continuidad a lo largo de los años (Windisch (1987); Habermas (1987); Lakoff (1989), Grimshaw (1990), Vion (1992); Kerbrat-Orecchioni (1994); Culpeper (1996), Blas Arroyo (2001)² las contribuciones críticas que parten de un punto de vista diferente del que propone el ensayo ya clásico de Brown e Levinson (1987).

* Dedicado a la profesora Encarnación García Dini, cuyo esfuerzo generoso y constante constituye un ejemplo para todos los que se dedican a la investigación en el ámbito de la lengua española.

¹ Para un tratamiento bibliográfico exhaustivo de la cuestión en ámbito hispánico, remito al bien documentado estudio de Iglesias Recuero (2001).

² Véase también la bibliografía anterior a 1985 citada por Brown y Levinson (1987: 26-27).

Existen tipos de discurso, como por ejemplo el debate político, para los cuales el modelo representado por la interacción entre Principio de Cooperación (PC) y Principio de Cortesía (PCO) (Leech 1983: 80-82) no parece funcionar. En estos ámbitos, la búsqueda del conflicto ocupa el lugar de la cortesía entre los interlocutores, mientras que las convenciones que regulan la gestión de la imagen positiva y negativa (Goffman: 1972) de los hablantes se violan abiertamente, junto con la “ritualidad” que hallamos en el fundamento de las relaciones entre las personas (Castelfranchi, Poggi 1998: 233).

Sin duda, uno de los géneros discursivos en los cuales se observa esta posibilidad es el de la entrevista; en cuanto a la legitimidad de clasificar esta producción entre las interacciones verbales –que en algunos casos puede sufrir cierto grado de manipulación³ por parte del periodista– adopto la tipología representada por Kerbrat-Orecchioni (1990: 113-123) y retomada por Vion (1992-2000: 119-142), que permite aplicar el análisis conversacional no sólo a las entrevistas televisivas, sino también a las transcritas. Partiendo de la descripción dada por Goffman (1972: 35-36) de “acción focalizada”:

These rules of talk pertain [...] to an occasion of talk or episode of interaction as a naturally bounded unit. This unit consists of the total activity that occurs **during the time that a given set of participants have accredited one another for talk and maintain a**

³ Que la manipulación sea una estrategia inevitable cada vez que se pone en acto una reformulación es un concepto ampliamente debatido por la llamada *Manipulation School* (Hermans: 1985) con respecto a la teoría de la traducción; con todo, no me parece que sea inevitable su presencia en todo tipo de entrevista, aunque sea transcrita. Por lo que se refiere a las ENA, al contrario, el hecho de que en esta tipología se hallen elementos de provocación y conflicto o información desagradable sobre el objeto entrevistado, me parece decantar a favor de un bajo o nulo grado de manipulación/reformulación, cuya existencia creo más probable en la EA. Remito asimismo a la clasificación entre “transcripción estrecha, semiancha o ancha” propuesta por Haverkate (1998: 27): “La transcripción ancha transforma la versión oral de la conversación en un diálogo escrito compuesto de oraciones gramaticalmente bien formadas. Es este tipo de transcripción el que se emplea para la reconstrucción de la entrevista periodística.”

single focus of attention. [...] I mean to include formal talks[...] as well as chats and sociable talks where rules are not explicit [...]⁴

Kerbrat-Orecchioni define su propia caracterización de las interacciones verbales:

Or dès lors que les participants se parlent (et qu'ils entrent en conversation), il y a bien nécessairement constitution d'un foyer commun: les interactions verbales[...] son donc toutes par définition "focalisées. [...] Dans cette mesure, l'interview peut être considérée[...] comme finalisée, cette propriété allant de pair avec le caractère médiatique de l'interview. (Kerbrat-Orecchioni 1990: 113-120).

Uno de los géneros en que la presencia de estrategias conflictivas se hace particularmente evidente es sin duda el de las *entrevistas no acomodaticias*⁵ (ENA), que se diferencian de las *entrevistas acomodaticias* (EA), más frecuentes, en que los participantes no pueden negociar actitudes ni contenidos para satisfacer el *propósito* del periodista, informar de manera conveniente al público, ni el del entrevistado, transmitir una imagen apropiada de sí⁶.

Lo que falta en las ENA es uno de los fundamentos de la cooperación de las EA, *la credibilidad y fiabilidad* de quien habla: para que pueda establecerse el *contrato conversacional* quien responde a las preguntas debe considerarse fiable, por tanto no debe mentir, y quien las formula debe conseguir ser fiable, es decir, no amenazar la imagen de su interlocutor. El conflicto se desencadena en el momento en que se da esta situación y la imagen de uno de los hablantes se encuentra en peligro.

Al situar el inicio del conflicto verbal en el interior de la teoría de los *speech acts*, me propongo analizar la estructura interrogativa de las preguntas de las ENA y los indicadores verbales que transmiten al lector el sentido de no credibilidad ni

⁴ La negrita es mía.

⁵ Distinción introducida por Haverkate (1998: 29).

⁶ En la interacción entre periodista y personaje entrevistado, el lector desempeña el papel de oyente silencioso y su presencia virtual influye de manera decisiva en la conversación, puesto que el entrevistado valora la peligrosidad de las preguntas y el periodista la sinceridad de las respuestas en relación al impacto en el lector.

fiabilidad de los hablantes, derivada del contraste entre la fuerza real y literal de los enunciados. Al mismo tiempo, someteré a examen la ironía en tanto que factor pragmático, poniendo en evidencia las modalidades lingüísticas mediante las cuales se explicita en el interior de los turnos discursivos de las ENA. Para acabar, me propongo, a partir de la correspondencia entre la fuerza ilocutiva de las preguntas y efectos perlocutivos presentes en las respuestas del interesado, comprobar si el uso del conflicto es realmente más eficaz que la cooperación con vistas a aumentar la información contenida en las respuestas.

2. PROVOCACIÓN *VERSUS* COOPERACIÓN

Con el fin de obtener una mayor comprensión de la relación lingüística conflictiva, que sólo de forma reductiva puede considerarse “excepción” a la regla de la cooperación, postularé la existencia de un principio que explique esas intenciones en que conflicto y provocación son dominantes, como en el caso de las ENA, definiéndolo como Principio de provocación (PP): da tu contribución a la conversación de manera imprevisible, sin respetar la alternancia de los turnos, buscando un propósito diferente del establecido convencionalmente por el contrato conversacional.

Como afirma el propio Grice en las *Retrospective Epilogue*, (1989: 396):

we should recognize that within the dimension of voluntary exchanges [...] collaboration in achieving exchange of information [...] may coexist with a high degree of reserve, hostility and chicanery and with a high degree of diversity in the motivations underlying quite meager common objectives;

sólo el PC no basta para explicar la complejidad de los *speech acts*, y ello es evidente también en la reflexión de Leech (1983: 42) que, para completar el PC y el PCO, introduce el factor pragmático del Principio de ironía (PI), considerado por el estudioso una forma de agresión menos “peligrosa” (1983: 144).

Por tanto, la ENA se puede describir como una situación en la cual el periodista (PE), al formular la pregunta PR, pretende provocar en el entrevistado (EN) un efecto E¹ distinto y/o

contrario que el efecto E que podríamos esperar si se siguiera el PC. La comprobación del efecto E¹ implica el reconocimiento por parte de EN de una intención I¹ distinta de la intención I que PE decía tener.

Si se postula que PE decide no respetar el PC, uno de los motivos de esta actitud es que PE está convencido de que la no observancia del PC –incluso a nivel de implicación– aumenta el contenido informativo de su conversación. En efecto, aunque el periodista no obtenga una respuesta verdadera, la reacción molesta o apurada o el silencio del entrevistado representan para el lector una señal de que la hipótesis implicada en la pregunta es acertada y creíble.

Las consideraciones pragmáticas anteriores al intercambio lingüístico, como p. e. los elementos no verbales que acompañan la interacción, los rasgos culturales distintivos entre PE e EN y la presuposición por parte del hablante de contenidos y juicios fuertemente críticos respecto a su interlocutor, se revelan por tanto cruciales para justificar la elección de PE entre los dos tipos de actitud.

A partir de la base de la existencia del PP se puede afirmar que PE, al enunciar la pregunta PR que implica I¹, afirma que obtiene el máximo contenido informativo sobre EN; aunque pueda parecer una paradoja, la máxima de calidad, con el objetivo del cumplimiento de enunciados verdaderos, podría satisfacerse también con independencia de un principio completamente distinto del original.

3. EL CORPUS

El corpus analizado está compuesto de fragmentos publicados en *El País*, en el suplemento dominical *El País Negocios* y *El País Semanal*:

- A) Rosa Montero, “Montserrat Caballé. La cenicienta de la ópera”, EPS, 5-7-1981
- B) Arcadi Espada, “Luisa Fernanda Rudi. Mucho carácter y pocas palabras”, EPS, 4-11-2001
- C) Sol Alameda, “Irene Khan. El rostro de Amnistía Internacional”, EPS, 5-1-2002

- D) Ignacio Cembrero, “Bin Laden es el hijo extraviado de la versión saudí del islam”, El País, 21-10-2001.
- E) P.F. de Lis, “La fusión de HP y de Compaq nos da una gran oportunidad”, El País Negocios, 14-10-2001
- F) Ramón Casamayor, “Aerolíneas era como el ejército de Pancho Villa”, El País Negocios, 18-11-2001
- G) Karmentxu Marín “Está bien ser reina por dos semanas”, El País, 7-10-2001
- H) Karmentxu Marín “Esta guerra es nuestra guerra”, El País, 21-10-2001
- I) Karmentxu Marín “Yo no me siento en absoluto de derechas”, El País, 18-11-2001.

Mi selección ha optado por estas ENA en tanto que representativas de dos tipologías diferentes, cuya determinación depende de la valoración del modo de proceder habitual del entrevistador: el primer tipo, representado por A/B/C/D/E/F, comprende entrevistas realizadas por periodistas que no siempre adoptan estrategias conflictivas. El segundo, ejemplificado por G/H/I, se lleva a cabo cada vez que el periodista se “especializa” en el uso del PP, considerándolo una estrategia más eficaz que la cooperación. El contraste de las dos actitudes puede estimular reflexiones útiles sobre la eficacia de los dos tipos de interacción, en relación al fin que el entrevistador se propone, es decir, recoger la mayor cantidad posible de información verdadera.

4. LAS PREGUNTAS

Como sintetiza bien Haverkate (1998: 33) “La arquitectura de la entrevista descansa en secuencias ordenadas de parejas adyacentes de preguntas y respuestas.”. No obstante, estas “parejas adyacentes” no están formadas por oraciones interrogativas: es frecuente hallar en las dos tipologías de entrevista enunciados asertivos con la función de estimular al entrevistado a modificar sus declaraciones precedentes. Puesto que “ni todas las interrogativas son preguntas, ni todas las secuencias que pretenden que el destinatario dé una determinada información tienen que presentar, necesariamente, una formulación interrogativa” (Escandell Vidal (1999: 3931), usaré para estos comentarios el

mismo criterio que para las “preguntas”, en tanto que formulados para obtener una respuesta.

“Questions can be used with the force of asertion of opposite polarity (erotesis)” (Sadock 1974: 79): la mayor parte de las preguntas del corpus, que se proponen desacreditar al personaje entrevistado a los ojos del lector invalidando su credibilidad, debe su carga provocativa a un aserto o una constatación conflictiva presupuesta. Se trata de uno de los recursos más peligrosos que hallamos en una interacción conversacional: en efecto, el periodista debería formular únicamente peticiones de información *reales*, del tipo 'preguntar para saber', que suponen la sinceridad de las intenciones del hablante. Y al contrario, si la pregunta –que en la taxonomía searlina pertenece a la clase de los actos directivos– está caracterizada por un fuerte contenido conflictivo, es presumible suponer que junto al acto directivo se realice otro indirecto de tipo representativo –como una aserción o una constatación– que corresponda al auténtico pensamiento de quien habla.

4.1. INTERROGATIVAS PARCIALES

La interrogativa parcial, cuyo foco corresponde al pronombre o adverbio interrogativo situado al inicio de la frase, caracteriza las preguntas breves, y a menudo se utiliza en las ENA, pues disminuye de modo drástico la posibilidad de responder ambiguamente. Los ejemplos que propongo son:

1)-[...]En un mes hemos reducido las pérdidas a la mitad. Y no hemos iniciado todavía nuestro plan de gestión, que empieza en enero.

-Un plan que recuerda al Plan Director que trató de aplicar Iberia y no fue aceptado. ¿**Qué** le hace pensar que ahora sí se aplicará? (F)

2)- [...] yo vine de la ONU a Amnistía porque había trabajado allí durante 21 años y quería hacer algo diferente.

-¿**Qué** buscaba en realidad? (C),

aunque correspondan formalmente a la tipología de pregunta informativa, expresan una pluralidad de significados ilocutivos que representa la causa desencadenante del surgir del conflicto.

Mediante el uso del futuro verbal, que contribuye a dejar en la indeterminación temporal la realización del acontecimiento, el periodista da a entender en 1) que no cree en la posibilidad de realizar el plano de reestructuración de *Aerolíneas Argentinas*; en 2), en cambio, es la posición final del operador argumentativo '*en realidad*' –que traduce la convicción del entrevistador según la cual el intercambio discursivo anterior es "*apariencia*" (Martín Zorraquino-Portolés Lázaro 1999: 4141)– la que pone en duda la credibilidad de la respuesta. El principio de provocación opera pues haciendo explícito el contraste entre las diferentes fuerzas ilocutivas de los dos actos.

4.2. INTERROGATIVAS TOTALES

3) ¿Las medidas que está tomando el Parlamento del Reino Unido **van contra** la Declaración de Derechos Humanos? (C).

La fuerte carga provocativa de la cita queda explícita gramaticalmente por el orden marcado sujeto-verbo que caracteriza las interrogativas "sin inversión" (Escandell Vidal 1999: 3952-3953). La fuerza ilocutiva del acto indirecto sobreentendido 3a) Las medidas que está tomando el Parlamento del Reino Unido **van contra** la Declaración de Derechos Humanos, que cabe considerar como una meta-proposición, contrasta con la literal de la pregunta y muestra la acción del principio de provocación.

Los ejemplos 4) y 5) revelan una estructura análoga:

4) ¿Usted **es** católica? (B)

5) ¿Usted **se considera bien tratada** por la opinión pública? (A).

El foco puesto sobre el verbo llama la atención del lector hacia las creencias y la manera de ser de la entrevistada poniéndolos en discusión y "amenazándolos"; el acto lingüístico posee una doble valencia, pues junto a las interrogativas reales actúan frases presupuestas que las niegan, y corresponden a 4a)

Usted no es católica de verdad y a 5a) *Usted no se considera tratada bien por el público*. Las dos preguntas se revelan poco sinceras y, puesto que llevan una negación implícita, a pesar de la ausencia de marcadores negativos pueden ser asimiladas a las interrogativas retóricas del párrafo siguiente.

4.3. INTERROGATIVAS RETÓRICAS

El adverbio de negación situado en posición enfática al final del periodo caracteriza las retóricas confirmativas:

6) Tony Blair, el mejor amigo de los americanos, encabeza la opinión europea con respecto a Afganistán. Significa eso que hay una falta de liderazgo en Europa **¿o no?** (C)

7) Sé que ha tenido usted una vida muy difícil, una vida que por su dureza parece sacada de un cuento de Dickens. Tuvo tuberculosis de pequeña; por falta de posibilidades económicas dejó los estudios de música y comenzó a trabajar aún siendo niña. Cosía usted pañuelos **¿no?** (A).

El acto representativo presupuesto implica el conocimiento previo de la respuesta por parte del periodista y, por los problemas que levanta, pone a prueba la credibilidad del entrevistado. En el ejemplo 8), en cambio:

8) - [...] pero a usted, cuando se casó, le hicieron bromas que difícilmente se le hubieran hecho a un hombre. Entre otras, que José María Aznar se lo mandaba.

-No..., esa cosa ridícula. Ninguna importancia. También se las hacían a Mariano Rajoy.

-**¿De verdad? ¿De verdad** cree usted que eran las **mismas** bromas, los **mismos** comentarios y las **mismas** risitas? (B),

la retórica de la pregunta se ve agudizada por el énfasis producido por la repetición de la locución y del infinito, que acredita la condición veritativa de una respuesta negativa desagradable al protagonista.

4.4. CONECTORES ADVERSATIVO-CONCESIVOS EN FRASES ASERTIVAS

Su presencia es una señal del fracaso de la negociación que se refiere al contrato conversacional, pues implican la falsedad de todo lo declarado y representan uno de los modos más directos con los cuales se desencadena el conflicto verbal. Como se puede advertir en 9):

9) – No, mire: yo tengo mucho trabajo y poco tiempo para perder... y usted también trabaja, esto es trabajo para usted, pero a mí me quita horas. Lo hago con mucho gusto, porque dicen que he quedado[...]

-Sin embargo, y aunque dice usted que nunca ha dado entrevistas de más de veinte minutos, yo he leído entrevistas suyas larguísimas. (A),

la unión entre '*sin embargo*' y la conjunción concesiva '*aunque*', que niega la verdad del contenido presupuesto expresado por el indicativo, refuerza el significado polémico de la frase que confuta el contenido del turno anterior.

En 10), 11) y 12) el PP halla expresión en el adversativo '*pero*' que, mientras en 10) coordina dos sintagmas verbales cuya repetición agrava el sentido de contraposición semántica de las frases:

10) Usted **dice** que Dell tiene buena posición en el mercado del PC, **pero** los analistas **dicen** que éste es un mercado en decadencia (E),

en 11) y 12) vincula la secuencia pregunta respuesta, refiriéndose a un bloque textual externo al enunciado adversativo:

11) -Es un golpe duro porque algunos en Occidente intentarán hacer la amalgama entre nosotros y Bin Laden.[...]

- **Pero** Bin Laden es musulmán, es piadoso, es...(D)

12) – El tráfico de Mercosur y hacia Europa es uno de los caudales más importantes.

-Pero ni Mercosur ni Argentina están precisamente en una situación que aventure una rápida recuperación. (F)

4.5 LA IRONÍA EN LAS FRASES INTERROGATIVAS

Haverkate (1985) propone la teoría searliana como el único marco de referencia capaz de componer la conocida diversificación entre los actos verbales irónicos que comunican el *contrario* de lo que se ha dicho y los que comunican algo *diferente*; el lingüista holandés afirma además que un enunciado puede clasificarse como irónico sólo a partir de la existencia de un acto indirecto sobrentendido. Como expuse en 2. el PP está señalado por un tipo análogo de presuposición, que permite dar cuenta del significado agresivo de una frase. El lector está en grado de descodificar la carga provocativa de las citas que presento –aun en ausencia de elementos prosódicos–, pues reconoce en la acción una fuerza distinta de la literal. En las ENA la ironía contribuye a aumentar el nivel de conflicto de los hablantes: de hecho, aunque no siempre se entienda en sentido conflictivo (Leech 1983: 144), en este tipo de entrevista me parece apropiado el juicio que da de este factor pragmático Fernández García (2001: 111): “la ironía parece funcionar [...] como un elemento potenciador de la “virulencia” de los ataques verbales”.

4.5.1. *Uso irónico de las expresiones coloquiales*

La ruptura del contrato conversacional, que prevé el tratamiento formal del personaje entrevistado, representa otra señal del PP y se explicita a través de la cualidad convencional de las implicaciones:

13)- La democracia, tal y como se entiende en Europa, supone un avance del que queremos sacar partido. Nuestro principal problema es el carácter laico de su sistema político. Han hechado a la religión por la borda. No concebimos el laicismo en países mayoritariamente musulmanes.

-¿**Y qué sucede entonces** con las minorías cristianas, judías, **etcétera**, asentadas en países musulmanes? (D).

14) –O sea, que su padre fue un militar convencido de la necesidad del Alzamiento y de su propia responsabilidad en él.

-No, ése fue un tema que nunca hablé con él.

-**Vaya** (B)

En efecto, si sustituimos 13) por 13a): *¿Qué sucede con las minorías cristianas y judías, asentadas en países musulmanes?*, advertimos que la ironía se pierde, y, a falta de un contexto particularmente provocativo, la pregunta puede calificarse de informativa.

La fuerte carga irónico-agresiva expresada por 14) en el contexto de la entrevista se halla implícita en la fuerza ilocutiva de la *exclamación impropia*, que expresa la incredulidad de la periodista respecto a la respuesta anterior. Integrándose con la calidad no oracional de la estructura, contribuye a llevar a la entrevistada a explicitar mejor su pensamiento y, al mismo tiempo, a consolidar la desconfianza del lector hacia sus declaraciones.

4.5.2 *Uso irónico de conectores lingüísticos en frases asertivas*

En los ejemplos propuestos:

15)– ¿ Por qué pasó a la reserva su padre?

–No, fue una decisión que él tomó. Él era licenciado en filosofía y se dedicó a la enseñanza en Zaragoza.

–**Así que** su padre dejó el ejército por la filosofía (B)

16) –Mi padre era carlista. Vivía en Francia porque sus padres se habían exiliado y él se había formado allí. Pero inmediatamente pasó la frontera y se incorporó al ejército de Franco en los tercios navarros de requetés.

O sea, que su padre fue un militar convencido de la necesidad del Alzamiento y de su propia responsabilidad en él (B).

'*así que*' y '*o sea*' indican que el enunciado es una consecuencia de todo lo afirmado. Su papel pragmático de andamiaje convencional señala provocativamente el fallido acuerdo del hablante con las posiciones del interlocutor, y permite al lector que capte el sentido irónico de la frase.

4.5.3. Usos modales irónicos

El estudio de la modalidad se revela de extrema importancia en el análisis de las preguntas con fuerte carga irónica y provocativa, pues es el contenido proposicional el que transmite las opiniones del hablante y la fuerza ilocutiva del enunciado. Las citas que presento destacan por una importante presencia de verbos de percepción (5.5.3.1) y frases hipotéticas (5.5.3.2) usados de modo que la ironía implícita desacredite al personaje entrevistado.

4.5.3.1. El verbo 'parecer'

El atributivo 'parecer', utilizado como verbo de percepción, desarrolla la función de marcador de modalidad e implica incertidumbre respecto al contenido de verdad del infinitivo. De este mecanismo deriva el carácter irónico de los dos enunciados, pues 17) y 18) dan a entender lo contrario de lo que expresan al lector, es decir que Caballé no posee un concepto misionario de servicio y que atribuye una gran importancia a su condición de cantante.

17) **Parece tener** usted un concepto de servicio al prójimo en cierta medida sacrificado, un poco misional. (A)

18) Estoy de acuerdo con usted en que considerar el arte como un privilegio es algo erróneo, pero de ahí a considerarlo una miseria, **como parece** usted **pensar**. (A)

4.5.3.2. Frases hipotéticas

Las hipotéticas de la realidad:

19)– En todo caso, no estamos perdiendo clientes, estamos ganando nuevos [...]

–**Si lo están** haciendo tan bien /¿por qué **ha eliminado** 5000 empleos?(E)

20)–¿Restringe el Islam los derechos de las mujeres?

–Cuando nació y llegó a Arabia sucedió al contrario: le dio derechos a la mujer que hasta entonces no había tenido.

–Si el Islam no **tiene** la culpa /¿la **tienen** los hombres, la política?(C)

21)Si **tenemos que** volver a defender los derechos políticos y civiles, que estaban consolidados en occidente, porque vuelven a estar amenazados, /¿**nos olvidaremos** de los países en que todavía no se pudieron consolidar esos derechos? (C),

destacan por su notable homogeneidad, tanto gramatical por la presencia del modo indicativo en las dos cláusulas, como pragmática: así, las prótasis –identificables con el tema del enunciado– se refieren a información contenida en respuestas anteriores, tienen la función de reactivar el tema y expresan la valoración del periodista sobre lo que se está diciendo.

El conflicto surge del choque entre la seguridad expresada por el indicativo y la incertidumbre producida por la compresencia de una frase condicional y una interrogativa. El significado provocativo e irónico se debe precisamente a la relación de causa y efecto entre las dos cláusulas, en que la prótasis niega retóricamente la condición previa que debería propiciar la realización de la apódosis, aumentando así la no asertividad del contenido proposicional.

5. LAS RESPUESTAS

“Quizá en sus enfados haya algo más cándido, más **cierto**, que en sus gestos, tan inestables, de inocencia.” (A) El comentario de Rosa Montero al término del encuentro con Montserrat Caballé motiva a los ojos del lector la decisión de dirigir la entrevista según los cánones no cooperativos: como adelanté en 2., el periodista cree, a partir de factores programáticos preexistentes, que logra obtener el máximo grado de información sobre el personaje transgrediendo el PC. Sin embargo, ¿se obtiene realmente este resultado? El análisis de las respuestas muestra la existencia de cinco tipologías de reacción diferentes:

1) el entrevistado reconoce la provocación en acto y reacciona con agresividad:

22) D. Parece que usted piensa que vengo decidida a atacarla y no es así.

R. Yo no **pienso** nada. Usted **piensa** mucho. **Haga** preguntas y **no piense** tanto. Le estoy contestando como soy yo. Si no lo quiere oír, **dígame** lo que quiere que le conteste. (A)

23) D. ¿Usted es católica?

R. Sí, y no **tengo** remordimientos de conciencia, si es que va a preguntarme. (B)

2) El entrevistado reconoce la provocación y reacciona, pero lo hace de forma irónica:

24) D. ¿De quién haría en una película de época?

R. Ahora le digo que querría ser Escarlata O'Hara y **la hundo en la miseria** (F)

25) D. Si funciona incorporarán su caso en las escuelas de negocios.

R. Sí, nos pondrán como ejemplo o **en el tablón de tontos** (F)

3) El entrevistado se niega a contestar:

26) D. ¿El ejército está algo desprestigiado en nuestro país?

R. **Que le pregunte** al Cis, no a mí (I)

27) D. ¿Usted se considera bien tratada por la opinión pública?

R. Yo estoy fuera de todo eso. (A)

En 1) y 3) la elección de llevar la entrevista a un plano conflictivo se revela una estrategia de éxito, puesto que al reaccionar de forma agresiva, el que es preguntado acredita el contenido de verdad de la pregunta y no obtiene el propósito de salvar su imagen positiva. Las respuestas son oraciones asertivas formadas por breves *keola* yuxtapuestos, en los cuales el indicativo refuerza la realidad de todo lo afirmado, como en 22) y 23); en 22) y 26) la presencia de formas deónticas representa un importante indicador del nivel de conflicto del intercambio verbal. En 2) en

cambio la ironía de la reacción puede diluir la amenaza contenida en la pregunta del periodista: quien contesta consigue así proteger su propia imagen y transmitir el contenido informativo que le interesa.

4) El entrevistado no recoge la provocación y da muestras de no reconocer la presencia del PP, considerando las preguntas como interrogativas reales, que presuponen el no conocimiento de lo que se pregunta.

28) D. Bombardeos y ayuda humanitaria en el mismo viaje. ¿No es un ejercicio de cinismo?

R. Creo que no. En todas las guerras tratamos de hacer el menor daño posible, de utilizar, por ejemplo, balas menos letales, aunque parezca broma. (I)

29) D. En la vida civil ¿Tiene también ese toque de ninfómana de la película?

R.. No. De entrada, no creo que Juana fuera ninfómana. Pero la sexualidad está en la vida de todo el mundo, y en la mía, por supuesto, también. (G)

5) El entrevistado reconoce la provocación y decide responder con sinceridad, haciendo inoperativa la acusación de falsedad implícita en la pregunta.

30) D. ¿Las medidas que está tomando el Parlamento del Reino Unido van contra la Declaración de Derechos Humanos?

R. Sí. De los Gobiernos europeos, el Reino Unido es quien ha tomado la postura más dura en este asunto. (C)

31) D. Creo que es en su país donde los hombres arrojan ácido a la cara de las mujeres.

R.Es una cosa terrible, y el Gobierno no pone ningún tipo de medidas contra este tipo de violencia. (C)

Como en 2), también en 4) y 5) el entrevistado alcanza el objetivo de comunicar al lector un contenido informativo que considera apropiado.

6. CONCLUSIONES

Si cada vez que un entrevistado lleva a cabo estrategias cooperativas, ya sean genuinas o una calculada ficción, obtiene su propósito de controlar los datos informativos que serán transmitidos al lector, como ocurre en 2), 4) y 5) me parece posible concluir que el recurso a la conflictividad no aumenta de forma significativa la cantidad de información verdadera que se puede obtener en el curso de una interacción verbal, y por tanto que la tipología presentada en H/I/J/ es mucho menos eficaz que la que se halla presente en las entrevistas que van de A a F. A pesar de ello, sería un error descuidar la importancia que el PP puede adquirir en el ámbito de los intercambios discursivos, atribuyéndole un papel despreciable y marginal en nombre de una “racionalidad” teórica que llevaría a los hablantes a optar siempre por la cooperación. Los ejemplos propuestos, pertenecientes a un género que debería excluir el recurso a la irracionalidad y plantearse como modelo de “contrato” negociado por las dos partes, constituyen una demostración de lo contrario. Cooperación y provocación se consideran factores equivalentes, que los hablantes pueden decidir adoptar según las diferentes situaciones pragmáticas, y cuya comprensión halla su lugar natural en el ámbito de la teoría de los actor indirectos. A la fuerza ilocutiva del acto indirecto sobreentendido se confía la explicitación del pensamiento de quien habla: cuanto más lejos y en conflicto están las fuerzas del acto explícito y del implícito, más significativamente actúa el PP. Así ocurre también en el caso de la ironía, elemento cuyo efecto perlocutivo niega el sentido literal del enunciado a partir, según mi opinión, de un modelo análogo al postulado por Dressler-Merlini Barbaresi (1994) en su análisis de las formas diminutivas: en efecto, si se considera la ironía “*a strategy for lowering one’s responsibility towards the speech act being performed*” (Dressler-Merlini Barbaresi 1994: 144), se confiere a la totalidad del acto lingüístico irónico un significado “*non-serious*”. De ese modo se subraya la distancia entre las fuerzas ilocutivas de los dos actos, y de esa distancia deriva el significado del enunciado, que llega al lector de manera eficaz. Para acabar, querría subrayar que el papel

de señal desempeñado por los indicadores gramaticales y sintácticos en la determinación y reconocimiento del surgir del conflicto lingüístico, como el orden marcado por las interrogativas totales, las repeticiones retóricas, el uso de los conectores y la modalidad, ilumina la necesidad de continuar estudiando las relaciones que se establecen entre situaciones pragmáticas y estructuras gramaticales, campos que sólo erróneamente se pueden considerar extraños: la profundización de las zonas de intersección (Bertucelli Papi 1993: 130) existente entre los dos ámbitos no puede sino favorecer la comprensión de las estructuras discursivas y la puesta a punto de instrumentos conceptuales que permitan la definición de un modelo pragmático unitario.

BIBLIOGRAFIA

- BERTUCCELLI PAPI, M., (1993) *Che cos'è la pragmatica*, Milano: Gruppo Editoriale Fabbri, Bompiani, Sonzogno.
- BLAS ARROYO, J. L., (2001) “ ‘No diga chorradas...’ La descortesía en el debate político cara a cara. Una aproximación pragma-variacionista”, *Oralia*, 2001/4: 9-45.
- BROWN, P.; LEVINSON, S. C. (1987) *Politeness. Some Universals in language usage*, Cambridge: Cambridge University Press, 1987
- CASTELFRANCHI, C., POGGI I. (1998) *Bugie, finzioni, sotterfugi. Per una scienza dell'inganno*, Roma: Carocci.
- CULPEPER, J. (1996) “Towards an anatomy of impoliteness”, *Journal of Pragmatics*, 1996/25: 349-367.
- DRESSLER, W. U., MERLINI BARBARESI, L. (1994) *Morphopragmatics. Diminutives and Intensifiers in Italian, German, and other languages*, Berlin-New York: Mouton de Gruyter, 1994
- ESCANDELL VIDAL, M. V. (1999) “Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos”, in: Bosque, Ignacio/Demonte, Violeta (eds.), *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*, Madrid: Espasa Calpe, vol.3: 3929-3991.
- FERNÁNDEZ GARCÍA, F. (2001), “Ironía y (des)cortesía”, *Oralia*, 2001/4: 103-127.
- GOFFMAN, E. (1972) *Interaction ritual. Essays on face to face behavior*, London: Penguin Press
- GRICE P. (1989), *Studies in the way of words*, Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
- GRIMSHAW, A. D. (1990), *Conflict Talk. Sociolinguistic investigations of arguments in conversation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- HABERMAS, J. (1987) *Logique des sciences sociales et autres essais*, Paris: Puf, 1987

- HAVERKATE, H. (1985) "La ironía verbal. Un análisis pragmalingüístico", *Revista Española de Lingüística*, 1985/15-2 : 343-391.
- HAVERKATE, H. (1998) "La entrevista periodística. Análisis discursivo e interaccional", *Oralia*, 1998/1: 27-45.
- HERMANS, T. (1985) *The manipulation of Literature. Studies in Literary Translation*, London & Sidney: Croom Helm.
- IGLESIAS RECUERO, S.(2001) "Los estudios de la cortesía en el mundo hispánico. Estado de la cuestión", *Oralia*, 2001/4: 245-298.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C.(1994) *Les interactions verbales*, tomo I, Paris: Colin, 1990; tomo III, Paris, Colin.
- LAKOFF, R. (1989) "The limits of politeness", *Multilingua*, 1989/8: 101-129.
- LEECH, G. N. (1983) *Principles of Pragmatics*, London-New York: Longman.
- Libro de Estilo. El País*, Madrid: Ediciones El País, 1999.
- MARTÍN ZORRAQUINO M. A.; PORTOLÉS LÁZARO, J.(1999) "Los marcadores del discurso", in: Bosque, Ignacio/Demonte, Violeta (eds.), *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*, Madrid: Espasa Calpe, vol.3: 4051-4213.
- SADOCK, J. M. (1974) *Towards a Linguistic Theory of Speech Acts*, London: Academic Press, 1974
- VION, R. (1992-2000), *La communication verbale. Analyse des interactions*, Paris: Hachette.