

El acto de habla del insulto y apelativos cariñosos en
***Los ochenta son nuestros*, de Ana Diosdado**

Estudio presentado por:
Zeinab Mohamed El-Basiuny

Verbs of insult and passion in the (Eighties are Ours)

by the writer I Diosdado

Zeinab Mohamed El-Basiuny

Department of Spanish Language, Higher Institute of Languages (Heliopolis),
Cairo, Egypt.

Email: zeinab.basiony@yahoo.com

Abstract:

This research aims to find out the pragmatic effect of using verbal indication on insulting and emotion in the theater text. In this research we rely on the analytical approach. We first identified the verbal guiding verbs of insult and emotion. Then we listed Searle's pragmatic theories and verbs to explain what the grammatical verbs actually meant and deduced the lexical and pragmatic linguistic features of these verbs in the context of the dramatic text.

Keywords: Pragmatics- speech act- insult – Passion - Diosdado

الأفعال الكلامية الدالة على الإهانة والعاطفة في (الثمانينات لنا) للكاتبة أنا ديوسدادو

زينب محمد البسيوني
قسم اللغة الإسبانية، المعهد العالي للغات (مصر الجديدة)، القاهرة، مصر.
البريد الإلكتروني: zeinab.basiony@yahoo.com

المخلص:

يرمى هذا البحث الى معرفة الأثر البراجماتي لاستخدام الفعل الكلامي الدال على الإهانة والعاطفة في النص المسرحي. واعتمدنا في هذا البحث على المنهج التحليلي. فقد قمنا اولا بتحديد الأفعال الكلامية التوجيهية الدالة على الإهانة والعاطفة، ثم قمنا بسرد النظريات البراجماتية ونظرية الأفعال الكلامية لسيرل لتفسير ما يعنيه بالفعل الحدث الكلامي واستنتاج السمات اللغوية المعجمية والبراجماتية لهذه الأفعال الكلامية في سياق النص المسرحي.

الكلمات المفتاحية: البراجماتية- فعل الكلام- الإهانة- العاطفة- ديوسدادو

Introducción

Esta investigación se ocupa del estudio de uno de los fenómenos más relevantes del lenguaje dramático: el acto de habla de insultos y apelativos cariñosos en la obra teatral *Los ochenta son nuestros*

Teorías de la pragmática

La pragmática es una disciplina lingüística que estudia cómo los seres hablantes interpretan enunciados en contextos y estudia el lenguaje en función de la comunicación.

1. La "filosofía del lenguaje corriente" de Austin

La aportación más importante de este autor consiste en la dimensión preformativa de los enunciados constatativos, puesto que el carácter de acción, de una u otra forma, lo portan intrínsecamente todos los enunciados. Austin llega entonces a distinguir en el lenguaje tres tipos de actos, con funciones diferentes pero complementarias:

1. Un acto *locucionario* por medio del cual se produce el significado. Comprende tres sub-actos: el acto *fónico* (producción de los sonidos), el acto *fático* (organizar las palabras según las reglas gramaticales de la frase), y el acto *rético* (atribuir un sentido y una referencia al enunciado).
2. Un acto *ilocucionario* por medio del cual al decir algo realizamos una actividad en virtud de la fuerza ilocucionaria asociada a la enunciación. Realizamos así un acto de promesa, una orden, una sugerencia, etcétera.
3. Un acto *perlocucionario* que consiste en el *efecto* producido en el interlocutor. Ese efecto puede ser deseado o no, y se sitúa más allá de la enunciación.¹

¹ Cecilia, Juan Herrero, *Teorías de pragmática, de lingüística textual y de análisis del discurso*, Publicaciones de Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca, 1996, p.52.

También cabe resaltar que se puede reflejar varios actos ilocutivos a través de un mismo enunciado tales como aconsejar, sugerir u ordenar según la intención comunicativa del hablante y la capacidad de comprensión e interpretación por parte del destinatario.²

Para finalizar, se puede decir que estas propuestas de Austin son el inicio de la perspectiva pragmática del estudio del lenguaje. El abandono de las categorías de verdad / falsedad para caracterizar a los enunciados y su sustitución entre actos locutivos, ilocutivos y perlocutivos, son sus principales aportaciones sobre las cuales se sustentan todos los estudios pragmáticos posteriores.

2. La Teoría de los actos de habla de J.Searle

La consideración del habla como un acto consistente en la emisión de una oración en condiciones apropiadas es el eje de su modelo teórico. En este aspecto, Searle asegura que cualquier acto de habla es una unidad básica de la comunicación lingüística que está regulado por un complejo entramado de reglas y principios convencionales: «Hablar es participar en una forma de conducta gobernada por reglas».³

Estas palabras nos indican que el acto de habla es la unidad elemental de la comunicación lingüística que implica diversos factores y hace de cada enunciado un acto con funciones específicas.

Así, para producir un enunciado, el hablante realiza al mismo tiempo diferentes actos:

- a. un acto de *emisión* (enunciar oraciones).
- b. un acto *proposicional* (la predicación y la referencia de lo enunciado).
- c. un acto *ilocucionario* o *ilocutorio* (la acción perseguida: prometer, informar, preguntar, etcétera).

² M^a V.Escandell, *Introducción a la pragmática*, Ariel, Barcelona, 1996, pp.59-61.

³ Citado en, J.H.Cecilia, *op.cit*, p.52.

- d. un acto *perlocucionario*: las consecuencias producidas en los destinatarios. Esta dimensión no forma parte del acto de habla propiamente dicho.⁴

De manera general, en el enunciado se puede distinguir un contenido proposicional (la forma propia de la oración) y una fuerza ilocutiva (la intención comunicativa del hablante), que se considera parte del significado profundo de la oración. Y por supuesto, la forma es la que determina la fuerza ilocutiva del enunciado.

También cabe resaltar que Austin centra el acto ilocutivo en la intención del hablante quien debe aplicar todas las estrategias conversacionales para que su mensaje llegue claramente a su receptor. Pero para Searle, el centro del proceso de comunicación es la interpretación del acto comunicativo por parte del oyente.⁵

3. Reglas y condiciones de los actos de habla

El estudio de los actos de habla es muy importante, porque cualquier acto de habla debe respetar una serie de requisitos para ser adecuado a la intención con la cual se profiere.

Searle en su intento por perfeccionar la teoría de los actos de habla establece cuatro tipos de reglas o condiciones de adecuación de los actos ilocutivos:

1. *Condiciones de contenido proposicional*: bajo esta categoría se hace referencia a las características de la proposición que se utilizan para llevar a cabo el acto de habla. Estas condiciones de contenido proposicional deben respetar en función de la fuerza ilocutiva deseada.⁶

⁴ *Ibíd*, pp.52-53.

⁵ Véase J.H.Cecilia, *op.cit*, pp. 52-54.

⁶ M^a V. Escandell, *op.cit*, pp. 70-71.

2. *Condiciones y reglas preparatorias*: se presentan como condiciones contextuales del acto de habla. No se pide algo a quien no lo tiene, ni se pide si se tiene la certeza de que nuestro interlocutor no nos lo va a proporcionar de forma natural. Y Escandell nos dice como ejemplo que para pedir que alguien preste atención son necesarias dos condiciones: tener autoridad, y que previamente no se estuviera prestando atención.⁷
3. *Condiciones de sinceridad*: se refieren "al estado psicológico del hablante y establecen qué creencias, intenciones y sentimientos por parte del hablante son necesarios y adecuados para cada acto ilocutivo".⁸ Estas reglas son necesarias en determinados actos como afirmaciones o promesas.
4. *Condiciones esenciales*: bajo esta categoría se reúnen todas aquellas reglas inherentes y características formales de construcción que vienen determinadas por el tipo de acto que se quiere llevar a cabo para dar validez social al acto realizado.

De este modo, la condición esencial que caracteriza el acto de dar las gracias por ejemplo, se manifiesta como una expresión de gratitud o por lo menos el reconocimiento.⁹

A este respecto, el hablante debe tener en cuenta todas estas condiciones a la hora de emitir el acto ilocutivo para que sea adecuado y exitoso.

4. Clasificación de los actos de habla

La primera clasificación de los actos de habla fue establecida por Austin (1962): los actos veredictivos, los actos ejercitivos, los actos de compromiso, los actos de comportamiento y los actos expositivos.¹⁰

⁷ *Ibíd*, pp. 74-76.

⁸ F.J.Díez Pérez, *La cortesía verbal en inglés y en español. Actos de habla y pragmática intercultural*, Publicaciones de Universidad de Jaén, Jaén, 2003, p.147.

⁹ *Ibíd*, p. 148.

Searle (1969, 1976) consta, básicamente, del mismo modelo planteado por Austin y establece otra tipología pero más razonada, metódica y puramente lingüística que la primera.¹¹

Así, Searle distingue cinco grandes tipos de actos ilocucionarios tomando como criterios el objetivo ilocutorio perseguido, la dirección del ajuste entre las palabras y el mundo, el estado psicológico expresado y la condición de contenido proposicional:

1. *Actos representativos* (asertar, informar, describir, narrar, etcétera).
Objetivo ilocucionario: describir un estado de cosas. Los actos realizados comprometen al hablante con la verdad expresada. Las palabras deben ajustarse al mundo de lo ocurrido.
2. *Actos directivos* (preguntar, ordenar, prescribir, prohibir...): el hablante los utiliza para conseguir que el oyente haga o no haga algo. La intención del hablante es hacer que el oyente lleva a cabo una acción futura.
3. *Actos comisivos* (prometer, jurar, proponer realizar algo..): su objeto ilocucionario es comprometer al hablante en distintos grados a realizar alguna acción futura.
4. *Actos expresivos* (felicitar, agradecer, saludar, etcétera): el objeto ilocutivo es la expresión del estado psicológico especificado en la condición de sinceridad sobre el estado de cosas y también el estado psicológico del hablante.
5. *Actos declarativos* (condenar, absolver, inaugurar una actividad, nombrar oficialmente en un cargo o situación, bautizar, etcétera): el objetivo

¹⁰ Véase J.M.Nieto García, *Introducción al análisis del discurso hablado*, Publicaciones de Universidad de Granada, Granada, 1995, pp. 32-33.

¹¹ *Ibíd*, p.33.

perseguido es hacer efectivo el contenido del acto. Las palabras deben ajustarse al mundo, y el mundo a las palabras.¹²

- Actos de habla directos e indirectos

Los actos de habla pueden formularse de forma directa o de forma indirecta. Y también los actos de habla se pueden considerar como literales y no-literales.¹³

El acto de habla se considera literal cuando el emisor "emite un enunciado y significa exacta y literalmente aquellos que dice".¹⁴ Y en este caso, el emisor quiere producir un determinado efecto ilocutivo en el oyente (reconocimiento de la intención del hablante) fácilmente demostrable al conocer las reglas que gobiernan el enunciado por parte de ambos. En cambio, un acto de habla se considera no-literal cuando sus enunciados reflejan intenciones más allá de lo que realmente dicen, o sea, en sus enunciados se manifiestan una multiplicidad funcional.

De hecho, los actos directos son acciones lingüísticas intencionadas y sobre todo explícitas en su formulación semántica, mientras que los indirectos son actos que indican indirectamente la intención comunicativa.

Según Bach y Harnish el acto de habla indirecto es: «*un acto ilocutivo que se realiza subordinadamente a otro acto ilocutivo, normalmente literal. Es indirecto en el sentido de que su realización está ligada a la realización del primer acto*». ¹⁵

Estos términos nos señalan que en el acto de habla directo, la relación entre el acto locutivo y el acto ilocutivo es convencionalmente literal. Y en el acto de habla

¹² J.H.Cecilia, *op.cit.*, pp.53-54.

¹³ F.J.Díez Pérez, *op.cit.*, p.161.

¹⁴ M.C.Colombí, "Los refranes como actos de habla no directos", en *AIH. ACTAS X*. Centro Virtual Cervantes, 1989, p. 1118. Ed. Online en <http://www.cervantesvirtual.com/obra/los-refranes-como-actos-de-habla-no-directos/>

¹⁵ K.Bach y R.M.Harnish, *Linguistic communication and speech acts*, Cambridge University press, Cambridge, 1979, p.10.

indirecto la relación entre el acto locutivo y el acto ilocutivo primario es convencionalmente no-literal.

En este aspecto, Pérez Morón opina que "el hablante, para comunicar un mensaje, normalmente elige la información que es relevante para que el oyente comprenda el propósito final de la expresión".¹⁶

En este sentido, Colombí nos dice que: «La estrategia de inferir consiste en establecer primero cuáles son las fuerzas ilocutivas : la literal y la otra añadida y distinguir cuál es la fuerza ilocutiva primordial».¹⁷

En conclusión, el gran logro de Searle radica en ser el pionero en desarrollar una teoría formal que permite analizar los actos de habla basándose en las dos dimensiones complementarias que constituyen todo acto de habla (el contenido proposicional y la fuerza ilocutiva) y los estudios pragmáticos posteriores se basan en esas importantes aportaciones.

5. El principio cooperativo y la implicatura conversacional de Grice

Generalmente, los participantes en cualquier acto comunicativo deben respetar las reglas fonológicas, sintácticas y semánticas de la lengua que comparten para que la comunicación sea aceptada y exitosa. De ahí, Paul Grice centra su interés en formular el principio de cooperación que actúa como principio regulador de la conversación.

También es cierto que, la aportación a los aspectos puramente pragmáticos del lenguaje viene de la mano de Grice, quien en un estudio de 1967 titulado "Lógica y conversación" (traducido al francés en 1979 en *Communications*, 30), Paul Grice ponía de relieve que los interlocutores cuando participan en una conversación parten de un acuerdo previo y tácito que consiste en respetar un *principio de cooperación*, es decir un deseo de colaborar en el buen desarrollo del

¹⁶ J.M.Pérez Tornero, *op.cit*, p.3.

¹⁷ M.C.Colombí, *op.cit*, p. 1118.

intercambio verbal para que se consigan adecuadamente los fines que se pretenden alcanzar en ese intercambio. Grice formula el *principio de cooperación* de la manera siguiente: Tu aportación a la conversación, debe ser, en cada etapa de ésta, tal como lo exija el objetivo o la dirección del intercambio verbal en el que estás participando.¹⁸

De este modo, Grice parte de la base de que toda actividad comunicativa ha de regirse necesariamente por una serie de principios no normativos que se suponen aceptados tácitamente, y que han de regular el intercambio para que la conversación pueda ser coherente y eficaz.

Para este autor, la teoría del significado consiste en el ejercicio consciente de las acciones necesarias durante el discurrir de la conversación para contribuir a la consecución óptima de la finalidad de la interacción: «haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que usted está involucrado».¹⁹

Este principio, como afirma Maingueneau, no es sólo válido para regular el intercambio conversacional, sino que puede aplicarse también al discurso escrito. De este principio general se derivan, según Grice, una serie de normas que él llama *máximas conversacionales* y que en Francia se suelen llamar "lois du discours". Estas normas, que en principio deben ser respetadas por los interlocutores, desempeñan una importante función en la interpretación de los enunciados. Grice enumera las siguientes:

a) Máxima de cantidad:

1. Que tu contribución sea todo lo informativo que requiera el propósito de la conversación.
2. Que tu contribución no sea más informativa de lo requerido.

¹⁸ Citado en J.H.Cecilia, *op.cit*, p.64.

¹⁹ *Ibíd*, p.45.

- b) Máxima de cualidad:
 - 1. No digas nada que creas falso.
 - 2. No digas nada de cuya verdad no tengas pruebas.
- c) Máxima de relación:
 - Sé pertinente (ve al grano)
- d) Máxima de manera:
 - 1. Evita ser oscuro al expresarte.
 - 2. Evita la ambigüedad
 - 3. Se breve
 - 4. Procede con orden.²⁰

Digamos pues, que la teoría pragmática de Grice nos indica cómo los hablantes usan la lengua en situaciones reales.

De esta manera, las máximas siempre estarán vigentes aun cuando se violen total o parcialmente. El oyente deberá hacer uso de su competencia pragmática para interpretar el significado adicional oculto según las circunstancias.

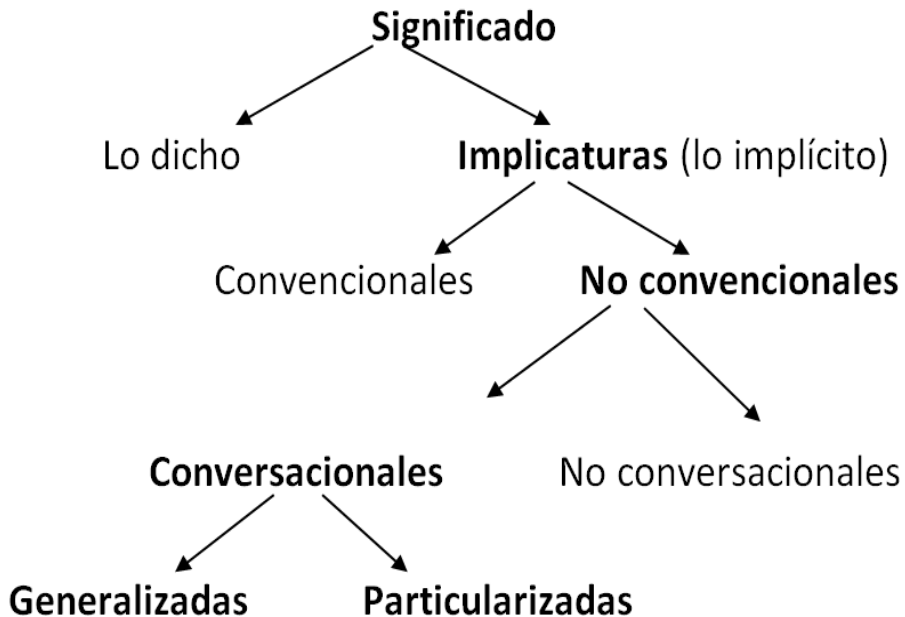
El autor establece una distinción primordial entre aquello que se dice y lo que se comunica. Lo que se dice se expresa formalmente en el enunciado sirviéndose del código lingüístico, y corresponde al contenido proposicional, siendo susceptible de evaluación desde una lógica de tipo veritativo-condicional. En cambio, lo que se comunica es toda la información que transmite el enunciado.²¹

Con todo, partimos de la base de que los enunciados vehiculan algo más que el significado de ese contenido proposicional. Ese algo más es un contenido

²⁰ Véase J.H.Cecilia, *op.cit*, pp. 64-65.

²¹ M^a V.Escandell, *op.cit*, p.80.

implícito, motivado por el contexto de las relaciones de la conversación, recibe el nombre de *implicatura*.²²



Dado que el principio de cooperación está centrado en el estudio del significado de naturaleza esencialmente pragmática, a Grice le interesan sobre todo las implicaturas conversacionales no convencionales.

Y por ello, las implicaturas se convierten "en el camino necesario para reconstruir el auténtico contenido que se ha tratado de comunicar (y restaurar, a veces, la vigencia de las máximas)".²³

Prácticamente, la implicatura conversacional es un principio descriptivo y regulador de las interpretaciones de los enunciados para dar cuenta de la relación cooperativa entre hablante y oyente en una conversación en que el hablante quiere decir más de lo que efectivamente dice.

²² S.Gutiérrez Ordóñez, *De pragmática y semántica*, Arco/Libros, Madrid, 2002, p.40.

²³ M^a V.Escandell, *op.cit*, p.82.

En otras palabras, Reyes nos opina que el término "implicatura" debe ser entendido independientemente de las estructuras lingüísticas muy diferente del de "implicación" que depende del significado léxico de las palabras. Y cuando el hablante viola deliberadamente una máxima espera que su interlocutor descubra el sentido mediante el proceso de implicatura:

*El significado adicional a lo estrictamente dicho es una 'implicatura' de lo dicho. A éstas que no dependen del significado convencional de las palabras emitidas, Grice las llama ' implicaturas conversacionales '.*²⁴

También, Escandell Vidal propone que las implicaturas establecen con las máximas tres tipos de relaciones que son los siguientes:

- a) Que haya implicatura sin violación aparente. De este modo, el contenido implícito es de naturaleza convencional, dado que se desprende directamente del significado del enunciado, sin necesidad de recurrir al contexto comunicativo.
- b) Que haya implicatura, debiendo inferirse que se viola una máxima para evitar un conflicto con otra máxima. Esto se da, por ejemplo, en aquellos casos en que, ante una pregunta, se da menos información de la requerida (vulneración de la máxima de cantidad) para no infringir la de cualidad (si el interlocutor no conoce la respuesta exacta).
- c) Que haya implicatura precisamente porque se viola abiertamente una máxima, como en las metáforas que suponen una violación de la máxima de cualidad.²⁵

²⁴ Graciela Reyes, *op.cit*, Graciela Reyes, *El abecé de la pragmática*, Arco/Libros, Madrid, 1995, p.39.

²⁵ *Ibidem*.

Con esto se puede decir que la teoría de Grice se inserta definitivamente en el campo de la pragmática. La interpretación del sentido requiere una activa tarea por parte del destinatario para interpretar el verdadero significado de lo dicho.

En síntesis, el principio de cooperación y el concepto de implicatura son puntos de referencia necesarios al igual que la teoría de los actos de habla para comprender el desarrollo de la perspectiva que adopta el análisis pragmatolingüístico en la actualidad. Con estos conceptos, se trasciende la interpretación del significado semántico expresado por las palabras enunciadas para deducir lo que se comunica con lo que se dice por medio de implicatura conversacional tomando en consideración los factores extralingüísticos como el contexto de situación, entre otros.

6. La teoría de la argumentación de Anscombe y Ducrot

En la escuela pragmática francesa destaca la teoría de la argumentación de Anscombe y Ducrot. Se trata de un modelo teórico centrado en ciertos tipos de adecuación contextual y en el análisis de la estructura interna del discurso.

Según estos autores, marcar la orientación argumentativa del enunciado equivale a dar ciertas *instrucciones* al interlocutor sobre la manera de interpretar el sentido producido en el acto de enunciación, porque el sentido es inseparable de los condicionamientos que impone la enunciación.²⁶

Además, el objetivo de su concepción de la argumentación en la lengua consiste en determinar el valor que un enunciado asume mediante el encadenamiento argumentativo con otro enunciado en el discurso. Así, el enunciado es enfocado en el marco de un *acto de argumentación*, es decir como un argumento destinado a introducir una determinada conclusión o una serie de conclusiones aceptables para los hablantes como señalan en lo siguiente:

²⁶ Véase Cecilia, J.H., *op.cit*, p.73.

Un locutor realiza una argumentación cuando presenta un enunciado E1 (o un conjunto de enunciados) como destinado a hacer admitir otro enunciado E2 (o un conjunto de enunciados). Nuestra tesis afirma que existen en la lengua unas imposiciones que regulan esta presentación.²⁷

Entonces, la argumentación es un tipo de relación discursiva que une uno o varios argumentos con una conclusión y por lo tanto, un argumento se considera como un tipo de acto ilocutivo realizado por el emisor cuando quiere que su interlocutor admita una conclusión determinada.

7. El principio de relevancia o de pertinencia y la comunicación ostensiva e inferencial según la teoría de Sperber y Wilson

La "pertinencia" o "relevancia", que para Grice era una máxima conversacional, va a ser para Sperber y Wilson un principio general que dirige la actividad comunicativa del locutor y la actividad interpretativa del interlocutor o destinatario. Y por consiguiente, el acto comunicativo se produce al entenderse que el hablante da información relevante o importante y por ello se le presta la atención. De tal manera que la comunicación consiste en atraer la atención del público para transmitir la información relevante.

La teoría propuesta por estos autores supuso una revolución en el ámbito de los estudios pragmáticos, en la medida en que permitía completar el Principio de Cooperación de Grice, tratando de responder a interrogantes como:

- ¿Cómo es posible que el emisor quiera decir algo y codifique sólo una parte o exprese algo que solamente se le parece (metáfora) o que manifieste todo lo contrario de lo que realmente desea decir (ironía)...?
- ¿Cómo es posible que el destinatario sea capaz de dar el salto desde el "significado literal" al que llega por medio de la aplicación del código y el sentido implícito del enunciado?

²⁷ J.C. Anscombe, y O.Ducrot, *La argumentación en la lengua*, Gredos, Madrid, 1983, p.8, citado por, J.H. Cecilia, *op.cit*, p.72.

- ¿Cómo se asignan los referentes a las expresiones definidas?
- ¿Cómo podemos interpretar las ambigüedades?
- ¿Por qué hablamos de forma tan inconclusa?
- ¿Por qué el lenguaje natural es tan imperfecto?²⁸

De ahí, surge la importancia de la teoría de la relevancia que contribuye significativamente en la comprensión de los procesos cognitivos para determinar lo que realmente se quiere comunicar mediante la aplicación de mecanismos inferenciales propuestos por estos autores.

8. Ostensión / inferencia

Sperber y Wilson argumentan que en la comunicación humana todo enunciado debe manifestar ciertos *estímulos ostensivos* que atraigan la atención del interlocutor y susciten en él la expectativa de la pertinencia específica de ese enunciado. La presunción de relevancia del enunciado implica que los efectos contextuales que de él se derivan justifican el esfuerzo que el interlocutor debe hacer para procesar la información que le aporta ese enunciado. El *principio de la relevancia o pertinencia* queda formulado así por Sperber y Wilson: "Todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su propia relevancia óptima".²⁹

De acuerdo con el punto de vista de Escandell Vidal, el emisor debe proporcionar ciertas evidencias a cerca de su intención informativa y comunicativa para que su interlocutor pueda inferirla a partir de esa evidencia suministrada:

La presunción de relevancia no sólo ayuda a explicar la interpretación; actúa también como un principio organizador de la producción de los enunciados. El emisor tendrá que seleccionar, entre todos los enunciados posibles, aquel que para

²⁸ S.Gutiérrez Ordóñez, *op.cit*, p.53.

²⁹ D. Sperber y D.Wilson, *La Pertinence*, Minit, Paris, 1989, p.237, citado por, J.H.Cecilia, *op.cit*, p.67.

*su interlocutor pueda dar lugar a mejores efectos con un coste de procesamiento razonablemente bajo.*³⁰

Por eso, la inferencia es un proceso de tipo deductivo que pone en relación el contenido proposicional con las implicaciones que se pueden derivar del contexto y los conocimientos previos para reconstruir la intención del emisor.

Para Gutiérrez Ordóñez, un mensaje es pertinente (o relevante) cuando produce "efectos contextuales", es decir, "cuando unido a un contexto genera informaciones que no estaban ni en el enunciado ni en el ambiente, ni en el texto ni en el contexto".³¹

Estos efectos cognitivos contextuales producidos en la mente del destinatario interpretante suponen para el destinatario una información adicional que contribuye a modificar sus conocimientos y su representación del mundo.³²

En consecuencia, la información debe tratarse de un contenido nuevo y coherente con el contexto para que pueda ser considerada relevante.

Por otra parte, H. Calsamiglia y A. Tusón aseguran que:

*Esta manera de entender el funcionamiento de la mente humana permite explicar gran parte de los malentendidos y de las incomprendiones recurriendo a un error de cálculo entre lo que supone quien habla que sabe quien le escucha y lo que realmente sabe quien le escucha.*³³

Observamos que estos autores aceptan la teoría de la relevancia como modelo para interpretar la comunicación humana desde el punto de vista pragmático de carácter cognitiva para explicar cómo el oyente deduce el

³⁰ M^a V.Escandell, *Introducción a la pragmática*, Anthropos-Uned, Barcelona, 1993, p.143, citado por, J.H. Cecilia, *op.cit*, p.67.

³¹ S.Gutiérrez Ordóñez, *op.cit*, p.54.

³² J.H.Cecilia, *op.cit*, p.66.

³³ H.C. Blancafort y A.T.Vallas, *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*, Ariel, Barcelona, 1999, citado por, J.H.Cecilia, *op.cit*, p.68.

significado del hablante a partir de un mecanismo de obtención de implicaturas contextuales en la interacción pragmática de los interlocutores.

9. Insultos y apelativos cariñosos

Son variadas las palabras que semánticamente pertenecen al campo de los insultos y cuyo significado es reflejo de un tipo de grupo social determinado. Son muy utilizadas como muestra de la confianza en el lenguaje juvenil:

Ej. JOSÉ. Venga, enanita, venga. Échale valor, mujer... (p.41).

Ej. CRIS. No seas tonto, claro que no. Es que hace un rato me he comportado como una cretina, pero...

JUAN. Ya no me acuerdo (p.62)

CRIS. ¡Qué tonto eres José! ¡Qué tonto y qué peligroso! (p.15)

En otras ocasiones subyace cierta intención de molestar al interlocutor:

Ej. CRIS. (muerta de risa) ¡Que me quemas hijoputa! (p.18)

RAFA. Yo no tomo un café ahí desde luego

CRIS. Otro gilipollas (p.22)

RAFA. Pero ¿por qué eres tan basta?

CRIS. ¿Y tú por qué eres tan cursi? (p.20).

Ej. JOSÉ. ¡Este tío es imbécil! ¡Todo el que te haya visto por el pueblo, con esas mataduras y esa escayola...! (p.77)

Otras veces el valor pragmático del insulto puede ser sutil e inteligente dependiendo del contexto en el que se producen:

Ej. JUAN. Y eso sí, una vez pasada la frontera te bajas de mi coche y que yo no te vuelva a ver en la vida... ¿Lo oyes, hijo de puta? En la vida.

JOSÉ. Pero... (p.38-39).

JOSÉ. Y él me gritó: ¿Qué miras, hijo de puta? Me gritó: ¿Qué miras hijo de puta?

MIGUEL. ¿Y qué mirabas, hijo de puta? (p.72).

Otras veces el insulto es verdadero y indica connotaciones negativas y agresivas:

Ej. JOSÉ. ¡Homosexual!

CRIS. ¿No era eso lo que querías decir?

JOSÉ. Yo te hubiera dicho maricón, chata... Yo le llamo al pan, pan, y al vino, vino (p.12).

Conclusión

El aspecto pragmalingüístico más relevante y preponderante presente en los textos es el uso directo e indirecto del acto de habla del insulto. La acción de insultar está motivada por razones sociales, contextuales y a veces con matices cariñosos.

Se recurre al uso de insultos y apelativos cariñosos para nombrar a los personajes. Y además, se utiliza el insulto dentro de un lenguaje afectivo para perder su connotación negativa.

Es evidente la multiplicidad de intenciones al emitir un insulto en el diálogo teatral. Existen palabras que indican cualidades positivas para atraer la atención del oyente, pero toman en ciertas ocasiones ligeros tintes irónicos y abandonan su condición de piropo para cargarse de significados agresivos.

Bibliografía

Ana Diosdado, *Los ochenta son nuestros*, Ediciones de Antonio Machado, Madrid, 1990.

Anscombe, Jean-Claude y Ducrot, Oswald, *La argumentación en la lengua*, Gredos, Madrid, 1983. (Traducción de J. Sevilla y M. Tordesillas).

Bach, Kent y Harnish, Robert M., *Linguistic communication and speech acts*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.

Calsamiglia Blancafort, Helena y Tusón Valls, Amparo, *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*, Ariel, Barcelona, 1999.

Cecilia, Juan Herrero, *Teorías de pragmática, de lingüística textual y de análisis del discurso*, Publicaciones de Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca, 1996.

Colombí, María Cecilia, "Los refranes como actos de habla no directos", en *AIH. ACTAS X*. Centro Virtual Cervantes, 1989, pp.1117-1125. Ed. Online en <http://www.cervantesvirtual.com/obra/los-refranes-como-actos-de-habla-no-directos-/>

Díaz Pérez, Francisco Javier., *La cortesía verbal en inglés y en español. Actos de habla y pragmática intercultural*, Publicaciones de Universidad de Jaén, Jaén, 2003.

D. Sperber y D. Wilson, *La Pertinence*, Minuit, Paris, 1989.

Escandell Vidal, María Victoria, *Introducción a la pragmática*, Anthropos-Universidad Nacional de Educación a Distancia, Barcelona, 1993.

....., *Introducción a la pragmática*, Ariel, Barcelona, 1996.

Gutiérrez Ordóñez, Salvador, *De pragmática y semántica*, Arco/Libros, Madrid, 2002.

Nieto García, Jesús Manuel, *Introducción al análisis del discurso hablado*, Publicaciones Universidad de Granada, Granada, 1995.

Pérez Tornero, José Manuel, *La semiótica de la publicidad. Análisis del lenguaje publicitario*, Mitre, Barcelona, 1982.

Reyes, Graciela, *El abecé de la pragmática*, Arco/Libros, Madrid, 1995.