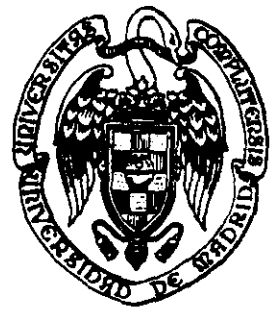
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Departamento de Filología Inglesa



LA CORTESÍA VERBAL: ANÁLISIS PRAGMÁTICO LINGÜÍSTICO DE LAS EXHORTACIONES IMPOSITIVAS EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL: EL RUEGO Y EL MANDATO.

Francisco José Ballesteros Martín

Madrid, 1999.

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Departamento de Filología Inglesa



LA CORTESÍA VERBAL: ANÁLISIS PRAGMÁTICO-LINGÜÍSTICO DE LAS EXHORTACIONES IMPOSITIVAS EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL: EL RUEGO Y EL MANDATO.

Francisco José Ballesteros Martín.

Madrid, 1999.

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Departamento de Filología Inglesa

LA CORTESÍA VERBAL: ANÁLISIS PRAGMÁTICO-LINGÜÍSTICO DE LAS EXHORTACIONES IMPOSITIVAS EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL: EL RUEGO Y EL MANDATO.

Estudio realizado por
D. Francisco José
Ballesteros Martín.

Dirección y supervisión científica
de la Dra. Dª. ANGELA DOWNING
Catedrática de Filología Inglesa
de la U.C.M.

"La dificultad de análisis de las formas del discurso oral convierte todo intento heurístico de compartimentación más en una herramienta orientada a la comprensión del problema que en una descripción exacta de la realidad" (Pons Bordería, 1998)

Francisco José Ballesteros Martín.
Madrid, Mayo 1999.

TABLA DE CONTENIDOS.

Agradecimientos v
Índice de esquemas vi
Índice de cuadros vi
Índice de tablas vii
Índice de gráficos x

1. PRIMERA PARTE: INTRODUCCIÓN Y MARCO TEÓRICO.

I. INTRODUCCIÓN.
1.1 Hipótesis, corpus, método y objetivos 2
1.2 Estructura general 7

II. LA CORTESÍA VERBAL: APROXIMACIONES Y TEORÍAS.
2.1 Tipología general del fenómeno de la cortesía 10
2.2 Tratamiento y evolución del concepto científico 13
2.2.1 Definición lexicográfica y científica 13
2.2.2 Los primeros tratamientos semi-formalizados 15
2.2.3 La cortesía y las máximas conversacionales de Grice 16
2.2.4 Las reglas de cortesía de Lakoff 19
2.2.5 El principio de cortesía de Leech 21
2.2.6 El modelo estratégico de Brown y Levinson 25
2.2.7 El contrato conversacional de Fraser 30
2.2.8 La cortesía y los actos de habla según Haverkate 33
2.3 Revisión crítica de las teorías de la cortesía verbal 35
2.4 Conclusión 44

III. TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA.
3.1 Introducción 49
3.2 Fundamentos Teóricos 50
3.2.1 Precedentes filosóficos: Wittgenstein 51
3.2.2 La base germinal: Austin 51
3.2.3 Sistematización de la teoría: Searle 57
3.2.4 La hipótesis realizativa 62
3.2.5 Los actos de habla indirectos 63
3.3 Problemas para su aplicación empírica 79
3.4 Teorías complementarias 88
3.4.1 El Esquema de los Actos de Habla 89

3.4.2 Actos de Habla Dinámicos....93
3.4.3 Actos de Habla Contextualizadores....94
3.4.4 Los Eventos de Habla....96
3.4.5 El Análisis del Discurso y el Análisis de la Conversación 97
3.4.6 La Teoría de la Relevancia....105
3.4.7 Visión de la Pragmática Topológico-natural....114
3.5 Conclusión....117

IV. CARACTERIZACIÓN DE LOS ACTOS DE RUEGO Y DE MANDATO.
4.1 Definición....119
4.1.1 Caracterización según el factor cortesía....120
4.1.2 Caracterización como actos de discurso....121
4.2 Constituyentes del acto....125
4.3 Conclusión....126

V. MÉTODO DE ANÁLISIS.
5.1 Métodos para configurar un corpus....127
5.2 Configuración del corpus estudiado....130
5.2.1 Conversaciones de lenguaje natural....131
5.2.2. Cuestionarios....132
5.2.3. Ventajas e inconvenientes de los métodos utilizados para la configuración del corpus....134
5.3. Estrategias de decodificación, segmentación y distribución....136
5.4. Conclusión....138

2. SEGUNDA PARTE: RESULTADOS DEL ANÁLISIS EMPÍRICO.

VI. ESTRATEGIAS DE RUEGO Y MANDATO.
6.1 Introducción....140
6.2 Aplicación práctica del principio pragmático que distingue un ruego de un mandato....141
6.3 Distribución general....143
6.4 Distribución específica....150
6.5 Estrategias indirectas convencionales....160
6.6 Estrategias Indirectas no convencionales....166
6.7 Distribución según factores situacionales....172
6.8 Contraste de resultados según la naturaleza del corpus....181
6.9 Conclusión....182

VII. VALORACIÓN DE LOS FACTORES CONTEXTUALES.
7.1 Introducción....187
7.2 Resultados....188
7.3 Conclusión....197

VIII. ESTRATEGIAS DE CORTESÍA.
8.1 Introducción....199
8.2 Distribución general....200
8.3 Distribución específica....207
8.3.1 Abiertamente....207
8.3.2 Estrategias de cortesía positiva....209
8.3.3 Estrategias de cortesía negativa....211
8.3.4 Encubiertamente....213
8.3.5 Resultados y ejemplos del corpus....213
8.3.6 Subestrategias dominantes y ausentes....233
8.4 Distribución según factores situacionales....235
8.5 Conclusión....257

IX. LAS UNIDADES DE APOYO.
9.1 Introducción....266
9.2 Distribución general....266
9.3 Distribución específica....273
9.4 Distribución según factores situacionales....282
9.5 Conclusión....289

X. LAS LLAMADAS DE ATENCIÓN.
10.1 Introducción....291
10.2 Distribución general....291
10.3 Distribución según factores situacionales....303
10.4 Conclusión....306

XI. PERSPECTIVA FOCALIZADORA.
11.1 Introducción....309
11.2 Análisis de resultados....310
11.3 Conclusión....313

XII. ATENUANTES LÉXICOS Y FRASALES.
12.1 Introducción....315
12.2 Tipología y distribución....315

12.3 Distribución según factores situacionales....332
12.4 Conclusión....335

XIII. ATENUANTES SINTÁCTICOS.
13.1 Introducción....338
13.2 Tipología y distribución....338
13.3 Distribución según factores situacionales....356
13.4 Conclusión....359

XIV. MECANISMOS DE INCREMENTO.
14.1 Introducción....361
14.2 Tipología y distribución....361
14.3 Distribución según factores situacionales....373
14.4 Conclusión....375

3. TERCERA PARTE: CONCLUSIONES Y BIBLIOGRAFÍA.

XV. CONCLUSIONES GENERALES.
15.1 Introducción....379
15.2 Fundamentos teóricos....380
15.3 El por qué de la hipótesis inicial....382
15.4 Confirmación de la hipótesis inicial....384
15.5 Las estrategias de cortesía....384
15.6 Las estrategias de ruego y mandato....389
15.7 Los factores contextuales....391
15.8 Distinción entre actos de ruego y de mandato....393
15.9 Los mecanismos de atenuación y de incremento....396
15.10 Perspectiva focalizadora y llamadas de atención....397
15.10 Sugerencias para futuras investigaciones....398

APÉNDICES

Apéndice 1. Modelo de las encuestas del corpus español....402
Apéndice 2. Modelo de las encuestas del corpus inglés....406

BIBLIOGRAFÍA....410

AGRADECIMIENTOS.

Quisieramos agradecer sinceramente a la directora científica de este trabajo de investigación, la Doctora Dña. Angela Downing, todo su apoyo y dedicación, tanto a nivel académico como a nivel personal, fundamentalmente en los momentos especiales por los que hemos tenido que atravesar. Le agradecemos sus enriquecedores consejos, así como su firme y constante supervisión científica, sin los cuales este trabajo no habría podido concluirse.

ÍNDICE DE ESQUEMAS.

Esquema 1. Tipología general del fenómeno de la cortesía....11
Esquema 2. Estrategias para realizar el AAI según Brown y Levinson....26
Esquema 3. Tipología de infortunios y modalidad de actos que producen (Austin, 1962)....53
Esquema 4. Formas de transmitir un enunciado según la teoría de las implicaturas de Grice (1975)....66
Esquema 5. Organigrama del tipo de relaciones presentes en un enunciado (Sperber y Wilson, 1986)....110
Esquema 6. Los ruegos y mandatos en la tipología general de los actos de habla de Haverkate (1979)....121
Esquema 7. Los ruegos y mandatos en la tipología de los actos discursivos de inicio de Tsui (1994)....122
Esquema 8. Tipología de los actos requisitorios (Tsui, 1994.)....123
Esquema 9. Tipología de los actos directivos. (Tsui, 1994)....124
Esquem 10. Estrategias de ruego y mandato....153
Esquema11. Motivos potenciales para emitir abiertamente el acto, sin la acción reparadora de estrat. de cortesía. (Adapt. Brown y Levinson, 1987)....208
Esquema12. Estrategias de cortesía positiva (Brown y Levinson, 1987)....210
Esquema13. Estrategias de cortesía negativa (Brown y Levinson, 1987)....212
Esquema14. Estrategias pragmáticas indirectas(Brown y Levinson, 1987)....214
Esquema15. Tipología de las unidades de apoyo....275
Esquema16. Constituyentes que alertan al receptor de la presencia de una exhortación impositiva....293
Esquema17. Tipos de perspectiva focalizadora....311
Esquema18. Tipología de los atenuantes léxicos y frasales....317
Esquema19. Tipología de los atenuantes sintácticos....340
Esquema20. Tipología de los mecanismos de incremento....364

ÍNDICE DE CUADROS.

Cuadro 1. Comparación de las condiciones de felicidad de las exhortaciones y las advertencias (Searle,1969)....59
Cuadro 2. Diferencias entre las implicaturas convencionales y las implicat. conversacionales (Adapt. Horn, 1988)....68
Cuadro 3. Principios reguladores de los intercamb. comunicat. (Horn, 1988)....76
Cuadro 4. Fases de descodificación de un acto de habla literal (Bach y Harnish, 1979)....90
Cuadro 5. Fases de descodificación de un acto de habla no literal (Bach y Harnish, 1979)....91
Cuadro 6. Tipología de los actos de discurso (Tsui, 1994)....103
Cuadro 7. Intercambio de papeles del E. y R. implicados en la transmisión de un acto de habla (Calvo Pérez, 1994)....116
Cuadro 8. Situaciones potenciales según las variables de distancia y poder social....133

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 1. Unidades de ruego y mandato en el corpus de lenguaje natural.....143
Tabla 2. Distribución general de las estrategias de ruego y mandato en el corpus de lenguaje natural.....144
Tabla 3. Distribución general de las estrategias de ruego y mandato en el corpus de lenguaje natural, según la tipología del acto.....146
Tabla 4. *Distribución general de las estrategias de ruego y mandato en el corpus* de los cuestionarios.....147
Tabla 5. Distribución específica de las estrategias de ruego y mandato en el corpus de lenguaje natural.....153
Tabla 6. Distribución específica de los ruegos del corpus de leng. natural.....159
Tabla 7. Distribución específica de los mandatos del corpus de leng.natural.....160
Tabla 8. Gramaticalizaciones de los ruegos y mandatos indirectos convenc.....162
Tabla 9. Ruegos y mandatos indirectos no convencionales del corpus de lenguaje natural español, según las escalas de significado proposicional e ilocutiva.....168
Tabla 10. Ruegos y mandatos indirectos no convencionales del corpus de lenguaje natural inglés, según las escalas de significado proposicional e ilocutiva.....168
Tabla 11. Distribución general de las estrategias de ruego y mandato del corpus de *los cuestionarios, según factores situacionales*.....173
Tabla 12. Distribución específica de las estrategias de ruego y mandato del cuestionario español, según factores situacionales.....177
Tabla 13. Distribución específica de las estrategias de ruego y mandato del cuestionario inglés, según factores situacionales.....178
Tabla 14. Nivel de valoración de los factores contextuales.....189
Tabla 15. Ordenación de las seis situaciones de interacción, según la valoración de los factores contextuales.....194
Tabla 16. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.....203
Tabla 17. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos del corpus de lenguaje natural.....204
Tabla 18. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los mandatos del corpus de lenguaje natural.....205
Tabla 19. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.....205
Tabla 20. Distribución específica de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.....215
Tabla 21. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos de los cuestionarios según factores situacionales.....236
Tabla 22. Distribución general de las unidades de ruego y mandato del corpus de los cuestionarios, según las estrategias pragmáticas y los factores situacionales.....237
Tabla 23. Ordenación de las seis situaciones de *interacción, según la incidencia* de las estrategias pragmáticas.....239

Tabla 24. Distribución de los motivos para emitir el acto abiertamente, según factores situacionales, en el cuestionario español....244
Tabla 25. Distribución de los motivos para emitir el acto abiertamente, según factores situacionales, en el cuestionario inglés....246
Tabla 26. Distribución de las estrategias de cortesía positiva, según factores situacionales, en el cuestionario español....247
Tabla 27. Distribución de las estrategias de cortesía positiva, según factores situacionales, en el cuestionario inglés....248
Tabla 28. Distribución de las estrategias de cortesía negativa, según factores situacionales, en el cuestionario español....250
Tabla 29. Distribución de las estrategias de cortesía negativa, según factores situacionales, en el cuestionario inglés....251
Tabla 30. Distribución de las emisiones encubiertas, según factores situacionales, en el cuestionario español....254
Tabla 31. Distribución de las emisiones encubiertas, según factores situacionales, en el cuestionario inglés....255
Tabla 32. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....268
Tabla 33. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos del corpus de lenguaje natural....270
Tabla 34. Distribución general de las unidades de apoyo de los mandatos del corpus de lenguaje natural....270
Tabla 35. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios....272
Tabla 36. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....276
Tabla 37. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y *mandatos del corpus de los cuestinarios*....281
Tabla 38. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestinarios, según factores situacionales....283
Tabla 39. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales....286
Tabla 40. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales....287
Tabla 41. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....296
Tabla 42. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos del corpus de lenguaje natural....299
Tabla 43. Distribución de las llamadas de atención de los mandatos del corpus de lenguaje natural....300
Tabla 44. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios....301
Tabla 45. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....303

Tabla 46. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del *corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales*.....304
Tabla 47. Perspectiva focalizadora en los ruegos y mandatos emitidos de forma convencionalmente indirecta 312
Tabla 48. Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.....323
Tabla 49. Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos del corpus de lenguaje natural.....329
Tabla 50. Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los mandatos del corpus de lenguaje natural.....330
Tabla 51. Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.....331
Tabla 52. Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales.....333
Tabla 53. Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales.....334
Tabla 54. Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.....345
Tabla 55. Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos del corpus de *lenguaje natural*.....352
Tabla 56. Distribución de los atenuantes sintácticos de los mandatos del corpus de lenguaje natural.....353
Tabla 57. Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.....354
Tabla 58 Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales.....356
Tabla 59 Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales.....357
Tabla 60. Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.....367
Tabla 61. Distribución de los mecanismos de incremento en los ruegos del corpus de lenguaje natural.....370
Tabla 62. Distribución de los mecanismos de incremento en los mandatos del corpus de lenguaje natural.....371
Tabla 63. Distribución de los mecanismos de incremento en los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.....372
Tabla 64. Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales.....373
Tabla 65. Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales.....374

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1. Distribución unidades de ruego y mandato en el corpus español de lenguaje natural....143

Gráfico 2. Distribución unidades de ruego y mandato en el corpus inglés de lenguaje natural....143

Gráfico 3. Distribución estrategias de ruego y mandato en el corpus español de lenguaje natural....145

Gráfico 4. Distribución estrategias de ruego y mandato en el corpus inglés de lenguaje natural....145

Gráfico 5. Distribución estrategias de ruego y mandato en el corpus español de los cuestionarios....148

Gráfico 6. Distribución estrategias de ruego y mandato en el corpus inglés de los cuestionarios....148

Gráfico 7. Distribución especifica de estrategias de ruego y mandato en el corpus español de lenguaje natural....154

Gráfico 8. Distribución especifica de estrategias de ruego y mandato en el corpus inglés de lenguaje natural....154

Gráfico 9. Distribución general de estrategias de ruego y mandato del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....174

Gráfico 10. Distribución general de estrategias de ruego y mandato del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....174

Gráfico 11. Distribución específica de estrategias de ruego y mandato del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....180

Gráfico 12. Distribución específica de estrategias de ruego y mandato del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....180

Gráfico 13. Variables contextuales en S1....190

Gráfico 14. Variables contextuales en S2....190

Gráfico 15. Variables contextuales en S3....190

Gráfico 16. Variables contextuales en S4....191

Gráfico 17. Variables contextuales en S5....191

Gráfico 18. Variables contextuales en S6....191

Gráfico 19. Oscilación de los valores contextuales en el corpus español de los cuestionarios....195

Gráfico 20. Oscilación de los valores contextuales en el corpus inglés de los cuestionarios....195

Gráfico 21. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus español de lenguaje natural....203

Gráfico 22. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus inglés de lenguaje natural....203

Gráfico 23. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios....206

Gráfico 24. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios....206

Gráfico 25. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....238

Gráfico 26. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....238
Gráfico 27. Mapa de ocupación de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios....240
Gráfico 28. Mapa de ocupación de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios....240
Gráfico 29. Distribución de los ruegos y mandatos emitidos abiertamente, sin estrategias de atenuación, en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....245
Gráfico 30. Distribución de los ruegos y mandatos emitidos abiertamente, sin estrategias de atenuación, en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....245
Gráfico 31. Motivos de la emisión abierta de ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....245
Gráfico 32. Motivos de la emisión abierta de ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....245
Gráfico 33. Distribución general de las estrategias de cortesía positiva en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....249
Gráfico 34. Distribución general de las estrategias de cortesía positiva en el corpus inglés de los cuestionairos según factores situacionales....249
Gráfico 35. Distribución específica de las estrategias de cortesía positiva en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....249
Gráfico 36. Distribución específica de las estrategias de cortesía positiva en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....249
Gráfico 37. Distribución general de las estrategias de cortesía negativa en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....252
Gráfico 38. Distribución general de las estrategias de cortesía negativa en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....252
Gráfico 39. Distribución específica de las estrategias de cortesía negativa en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....252
Gráfico 40. Distribución específica de las estrategias de cortesía negativa en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....252
Gráfico 41. Distribución general de las emisiones encubiertas en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....256
Gráfico 42. Distribución general de las emisiones encubiertas en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....256
Gráfico 43. Distribución específica de las emisiones encubiertas en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....256
Gráfico 44. Distribución específica de las emisiones encubiertas en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....256
Gráfico 45. Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje natural según el uso de unidades de apoyo....269
Gráfico 46. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....269
Gráfico 47. Distribución de las unidades de apoyo del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto....271

Gráfico 48. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios....273
Gráfico 49. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....277
Gráfico 50. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios....282
Gráfico 51. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....284
Gráfico 52. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....284
Gráfico 53. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....288
Gráfico 54. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....288
Gráfico 55. Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje natural según el uso de llamadas de atención....296
Gráfico 56. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....297
Gráfico 57. Distribución de las llamadas de atención del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto....300
Gráfico 58. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios....302
Gráfico 59. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....305
Gráfico 60. Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....305
Gráfico 61. Perspectiva focalizadora en los ruegos y mandatos emitidos de forma convencionalmente indirecta....312
Gráfico 62. Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje natural según el uso de atenuantes léxicos....324
Gráfico 63. Distribución de los atenuantes léxicos de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....324
Gráfico 64. Distribución de los atenuantes léxicos del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto....330
Gráfico 65. Distribución de los atenuantes léxicos de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios....332
Gráfico 66. Distribución de los atenuantes léxicos de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....335
Gráfico 67. Distribución de los atenuantes léxicos de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....335
Gráfico 68. Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje natural según el uso de atenuantes sintácticos....346

Gráfico 69. Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....347
Gráfico 70. Distribución de los atenuantes sintácticos del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto....353
Gráfico 71. Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios....355
Gráfico 72. Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....358
Gráfico 73. Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....358
Gráfico 74. Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje nat. según el uso de mecanismos de incremento....367
Gráfico 75. Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural....368
Gráfico 76. Distribución de los mecanismos de incremento del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto....370
Gráfico 77. Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios....372
Gráfico 78. Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales....375
Gráfico 79. Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales....375

PRIMERA PARTE: INTRODUCCIÓN Y MARCO TEÓRICO.

I. INTRODUCCIÓN.

1.1 HIPÓTESIS, CORPUS, MÉTODO Y OBJETIVOS.

1.2 ESTRUCTURA GENERAL.

1.1 HIPÓTESIS, CORPUS, MÉTODO Y OBJETIVOS.

En los últimos años, dentro de los estudios de pragmática lingüística se ha suscitado un interés creciente por los procesos de interacción social en general, y más particularmente, por el efecto que producen los marcadores de cortesía presentes en tales intercambios.

Vislumbrando las provechosas aportaciones que el estudio de la cortesía verbal podría proporcionar para el conocimiento de los principios que rigen la conducta humana hemos optado por investigar aquí este fenómeno. Alcaraz y Martínez (1997: 153) afirman que "existen varios modelos para el estudio de los recursos, los usos, y los efectos de la cortesía" y apelan a la teoría de los Actos de Habla "como un marco útil para el análisis de algunos de sus aspectos". Convencidos de dicha utilidad, hemos decidido estudiar los efectos de la cortesía en un tipo concreto de realización lingüística: las exhortaciones impositivas. Se ha seleccionado esta modalidad de actos de habla directivos por tres razones iniciales: por su alto nivel de frecuencia en todo tipo de intercambios comunicativos, por el gran número de marcadores de cortesía que suelen acompañarles, y por la amplia gama de estrategias a través de las que pueden gramaticalizarse.

Dentro del grupo de las exhortaciones impositivas es evidente que existen numerosos estudios en distintas lenguas, y de un modo particular en inglés y con respecto a los ruegos. No obstante, el enfoque en tales trabajos no era siempre el de la teoría de la cortesía. Por otro lado, la realización de estudios similares basados en la lengua española es bastante más infrecuente. Es por eso que un trabajo de investigación como el que aquí se va a plantear es aún pertinente. Se pretende analizar qué tipo de estrategias conversacionales utilizan un grupo de nativos españoles y otro de británicos respectivamente, cuando llevan a cabo la emisión de un ruego o de un mandato y pretenden mitigar cortésmente el carácter impositivo de tal emisión.

Lo novedoso de este estudio radica por tanto en su naturaleza empírica y contrastiva. Se encuadra dentro del ámbito de dos grandes marcos teóricos: la teoría de la cortesía lingüística por un lado, y la teoría de los actos de habla por otro. La primera facilita una aproximación pragmática, la segunda un acercamiento lingüístico. No obstante, ambas teorías se asisten, no sólo mutuamente, sino también con la ayuda de teorías complementarias, por lo que el enfoque termina siendo multidisciplinar.

Así pues, adoptando dicho enfoque, se ha llevado a cabo el análisis empírico cuyo método, corpus, y objetivos, se detallan a continuación, y que pretende ser la base científica que demuestre la hipótesis de la que se parte.

1) HIPÓTESIS A DEMOSTRAR.

Según nuestro punto de vista, no es objetivamente verificable catalogar una cultura como más cortés que otra. Los tópicos que existen al respecto tienden a estereotipar a los hablantes españoles como menos corteses que los británicos. Esta tipificación es incorrecta y creemos que puede deberse a que los nativos españoles utilizan en mayor proporción, estrategias de cortesía "positiva", frente a los nativos británicos, que presentan una tendencia intrínseca hacia estrategias de cortesía "negativa"[1].

La definición y delimitación del ámbito de acción de lo cortés en cada sociedad se va a llevar a cabo a través del estudio de los recursos pragmalingüísticos desplegados por sus hablantes al intentar atenuar la amenaza de conflicto que potencialmente se crea tras la emisión de un acto de ruego o de mandato.

Si esta hipótesis pudiera confirmarse en base al estudio empírico propuesto cabría afirmar que ambas sociedades conceptualizan el término cortesía de un modo que no es antagónico, pero sí diferente, ya que se habría probado que los nativos españoles la identifican en mayor número de ocasiones con el despliegue de

---

[1] Terminología adoptada de Brown y Levinson (1978).

Scollon y Scollon (1981: 175) prefieren utilizar el concepto "cortesía de solidaridad" en vez de "cortesía positiva", dado el énfasis que se otorga en ese sistema a la puesta en común de principios de camaradería y solidaridad. De igual modo proponen referirse al sistema de "*cortesía negativa*" *con la denominación "cortesía de deferencia", debido a la abundancia de* marcadores de formalidad presentes de un modo mayoritario en las interacciones en las que se aplica este tipo de cortesía.

Tannen (1984: 15) continuando con la misma línea argumentativa prefiere asociar a la cortesía los términos "comunidad" e "independencia" en vez de "positiva" y "negativa" para evitar los prejuicios semánticos y las connotaciones de los últimos términos.

mecanismos de acercamiento social o de camaradería, frente a los nativos británicos, que identifican el fenómeno en mayor número de ocasiones con el mantenimiento de un cierto distanciamiento formal.

La confirmación de tales preferencias demostraría por tanto, la existencia de valores émicos divergentes, a nivel cortesía, que justifican conductas discursivas propias de cada cultura, y que ocasionan los errores de comprensión pragmática en los que pueden llegar a incurrir aquellos individuos que utilizan una lengua distinta de la propia.

2) EL CORPUS.

El corpus con el que se ha trabajado tiene dos orígenes dado que se conforma con extractos de conversaciones de lenguaje natural por un lado, y respuestas a cuestionarios diseñados por el investigador por otro. En su totalidad supone más de 50.000 intercambios analizados en los que se han encontrado 807 unidades de ruego y de mandato.

Las conversaciones de lenguaje natural en inglés utilizadas son las 34 que se recogen en *A Corpus of English Conversation. Survey of English Usage and Survey of Spoken English* (1980) editado por J. Svartvik y R. Quirk. Las conversaciones en español son las 24 que aparecen en *El habla de la ciudad de Madrid. Materiales para su estudio.* (1970) de M. Esgueva y M. Cantarero. En este corpus se han encontrado 447 unidades.

Los cuestionarios están basados en la técnica de obtención de datos denominada: D.C.T.[2] que consiste en completar conversaciones en las que uno de los turnos ha sido omitido con aquellas palabras que el encuestado supuestamente utilizaría en un intercambio natural. En ellos se han encontrado 360 casos. Una exposición más exhaustiva de las características de ambos corpus y la argumentación que justifica el tipo de material analizado se encuentran en el capítulo V de este trabajo.

3) EL MÉTODO.

Las más de ochocientas unidades de ruego y mandato encontradas en ambos corpus han sido tabuladas y caracterizadas según la siguiente metodología:

---

[2] El DCT (Discourse-completion Test) fue originalmente desarrollado por Blum-Kulka (1982), siguiendo una idea de Levenston (1975), para comparar realizaciones de actos de habla llevadas a cabo por hablantes nativos y no nativos de hebreo. El mismo método fue adoptado con posterioridad (1989) por los miembros del proyecto CCSARP (The Cross-Cultural Speech Act Realization Project) para recopilar los datos que han analizado en sus estudios contrastivos.

En primer lugar, se ha delimitado la dimensión del acto. Después, se ha categorizado cada unidad según el tipo de estrategia de ruego o mandato utilizada para su gramaticalización y según la modalidad de estrategias de cortesía reparadora que acompañan su emisión.

Se ha tenido también en cuenta la situación social en la que dichas unidades han sido emitidas, según la combinación de seis valores contextuales, para proceder a su clasificación y al estudio de la influencia de dichos factores en la modalidad de acto y en el tipo de estrategias desplegadas.

Se han pasado unos tests de valoración social a 60 nativos de ambas sociedades para que evalúen tales valores contextuales, que son: poder, distancia social, grado de obligación, derecho, dificultad y probabilidades de cumplimiento, de los actos solicitados en las seis situaciones potenciales del cuestionario.

Se ha estudiado por último, la presencia de todos aquellos mecanismos, tanto léxicos como sintácticos, que ayudan a incrementar o a mitigar la fuerza ilocutiva de las unidades analizadas.

4) <u>OBJETIVOS</u>.

Una teoría de la cortesía pertinentemente formalizada se convierte por lo tanto, en un instrumento de análisis útil para determinar no sólo el tipo de estrategias de cortesía reparadora más frecuentemente utilizado por los individuos de una sociedad específica, sino también numerosos aspectos teóricos que se concretan en los siguientes objetivos a alcanzar:

1.- El estudio de la secuencia de elementos que conforman la unidad de ruego o mandato. Distribución, posición y frecuencia de uso del núcleo, las llamadas de atención y las unidades de apoyo. Ver si se trata de distribuciones convergentes o divergentes en ambas lenguas, y determinar a qué puede deberse la preferencia por dichas combinaciones.

2.- La especificación de las estrategias de ruego y mandato. Calcular estadísticamente cuántas son interpretables mediante indicadores lingüísticos (exhortaciones directas), a través del contexto (no convencionales), y por convención (convencionales). Determinar cuándo y por qué predominan unas en detrimento de otras.

3.- Observar cómo afectan las variables sociales, externas e internas, el grado de oblicuidad de la estrategia de ruego o mandato utilizada.

4.- Especificar qué opción es estadísticamente más preponderante en la elección de perspectiva focalizadora cuando se lleva a cabo el ruego o el mandato, ¿se basa en el emisor, en el receptor, es inclusiva, o es impersonal?.

5.- Con respecto a las "llamadas de atención", estudiar su codificación y clasificación sintáctica, léxica y semántica. Determinar en qué sociedad y contexto se utilizan estadísticamente términos más afectivos, más despreciativos, o más neutros. Especificar los posibles motivos.

6.- Con respecto a las "unidades de apoyo", ver cuántas están dirigidas a conseguir un compromiso previo por parte del interlocutor, cuántas se cuestionan la disponibilidad del contrario, cuántas persuaden con amenazas, cuántas con promesas, etc. Valoración pragmática y gramaticalización de esas variantes.

7.- Con respecto a los "mitigadores léxicos y frasales", observar cuales son los más recurrentes en cada lengua y determinar si la atenuación léxica es una estrategia lingüística equiparable en ambas sociedades.

8.- Con respecto a los "atenuantes sintácticos", ver cuales se utilizan con más frecuencia, y determinar si la atenuación sintáctica puede considerarse un fenómeno transferible en ambas sociedades.

9.- En relación con los "mecanismos de incremento" de la fuerza ilocutiva, determinar su frecuencia de uso y si se trata de un uso homogéneo en ambas culturas.

10.- Establecer si el presente estudio empírico valida la pretendida universalidad de la conducta discursiva en la realización de los actos de habla, y en la teoría de la cortesía lingüística.

11.- Valorar el uso pragmático y lingüístico de los actos de habla indirectos y de la oblicuidad lingüística en general, como estrategia de cortesía en ambas lenguas.

12.- Ver en qué aspectos, bien sea de contenido proposicional o de fuerza ilocutiva respectivamente se basan las insinuaciones para llevar a cabo las exhortaciones impositivas.

13.- En la escala proposicional, determinar cuántas insinuaciones hacen referencia al acto rogado, involucran al receptor, o mencionan otros componentes.

14.- En la escala ilocutiva, ver cuántas insinuaciones cuestionan la viabilidad del acto, se centran en el compromiso por parte del receptor, o justifican su emisión.

15.- Estudiar qué efectos pragmáticos pudieran tener las opciones predominantes en todos los ámbitos arriba señalados.

1.2 ESTRUCTURA GENERAL.

Tras la exposición, en éste el capítulo I, de la hipótesis de la que se parte y de los aspectos teóricos que se pretenden verificar en el estudio empírico esbozado, se procede a la presentación de su estructura general.

En el capítulo II se revisan de forma descriptiva y crítica las aproximaciones formales que de forma más representativa e influyente han tratado la cuestión del primer gran marco teórico en el que se basa este estudio: la cortesía verbal.

En el capítulo III se repasan los preceptos teóricos del segundo marco de referencia: la teoría de los actos de habla, y se demuestra que los postulados clásicos de la teoría resultan deficientes a la hora de establecer criterios rigurosos que caractericen formalmente las unidades de ruego y mandato. Se señalarán por tanto, las dificultades para llevar a cabo una aplicación práctica de la teoría, y se propondrán las soluciones que a estos problemas podrían aportar teorías complementarias más actuales, tales como la teoría del análisis de la conversación, la teoría de la relevancia y la pragmática topológico-natural.

En el capítulo IV se procede a la caracterización de los actos de ruego y mandato, y a la exposición de los criterios seguidos en el estudio empírico para identificarlos. Estos criterios son los establecidos en dos de las taxonomías de actos de habla más convincentes: la de Haverkate (1979), en la que cada acto es clasificado según la presencia o ausencia intrínseca del factor cortesía; y la de Tsui (1994), en la que cada acto es caracterizado según la función discursiva que desempeña. De este modo quedará establecida la diferencia entre un acto de ruego, y un acto de mandato, y dentro de los primeros, entre una solicitud de acción, y una solicitud de permiso.

El capítulo V se dedica a la exposición y discusión del método de análisis elegido para el desarrollo del estudio propuesto. En primer lugar, se repasan los sistemas de recopilación de datos que de forma más recurrente se están usando en la actualidad en estudios científicos similares, para la configuración de un corpus de trabajo. Se detallan cuáles son las ventajas y los inconvenientes que la elección de cada uno de ellos plantea, y se justifica la elección de un corpus de naturaleza mixta.

A partir del capítulo VI comienza la exposición y análisis de resultados obtenidos. Este capítulo concretamente, se dedica al estudio de las estrategias de ruego y

mandato, para las que se han establecido tres tipos generales y ocho subestrategias[3]. *En ambas lenguas se establece el contraste de resultados según la tipología del acto*, y según la naturaleza del corpus del que se han extraído los datos, además de proceder al estudio de la distribución de estrategias según factores situacionales.

En el capítulo VII se exponen y analizan los valores asignados por los nativos seleccionados para las encuestas, a los factores contextuales, tanto internos como externos, que determinan la existencia de las seis situaciones potenciales en las que se han emitido los actos estudiados.

El capítulo VIII se ocupa de las más de 40 subestrategias pragmáticas[4] de cortesía a las que puede optar el individuo que se plantea la emisión de un acto de riesgo para la imagen propia o la de su interlocutor. Se estudia la distribución general y específica de dichas subestrategias, según la modalidad de acto y la naturaleza del corpus, junto con su distribución según factores situacionales. En este capítulo queda demostrado empíricamente que los nativos de ambas sociedades presentan una preferencia marcada por estrategias de cortesía divergentes.

A continuación se dedica el capítulo IX a uno de los constituyentes de la *secuencia exhortativa. Se trata de las unidades de apoyo, cuya misión es la de reforzar* o atenuar la fuerza impositiva del núcleo. Se estudia su tipología y distribución según los tres parámetros establecidos para el resto de constituyentes: modalidad de acto, naturaleza del corpus, y factores contextuales. En este capítulo se demuestra que su explotación es prácticamente equiparable en ambas culturas.

El conocimiento de los componentes de la secuencia exhortativa se completa con el capítulo X, dedicado a las llamadas de atención. En él se exponen los resultados obtenidos y se establecen los contrastes de rigor.

El capítulo XI se ocupa de uno de los procedimientos fundamentales a disposición del hablante para connotar cortesía. Se trata de la manipulación de la perspectiva focalizadora gracias a lo cual, el emisor evita la referencia directa del *receptor. Se revisan los métodos de desfocalización básicos y se demuestra* empíricamente que se trata de un fenómeno mucho más productivo en lengua inglesa que en español.

Con el capítulo XII se inicia la serie de capítulos dedicados al estudio de los

---

[3] Tipología basada en las clasificaciones sugeridas por Ervin-Tripp (1976), House y Kasper (1981), Blum-Kulka (1982), Blum-Kulka Danet y Gherson (1985) y el proyecto CCSARP (1989).

[4] Tipología basada en las cinco macro estrategias de cortesía establecidas por Brown y Levinson (1987)

marcadores que incrementan o disminuyen la fuerza ilocutiva. El primer grupo lo constituyen los atenuantes léxicos y frasales cuya distribución y frecuencia de uso se expone y analiza en este capítulo. En él se demuestra que se trata de un recurso de mitigación cortés más recurrente en inglés que en español.

El capítulo XIII está dedicado a los atenuantes sintácticos, y tras la revisión de los resultados obtenidos en el corpus, queda demostrado que tampoco es un fenómeno transferible de una lengua a otra puesto que, además de ser un mecanismo al que recurren con más frecuencia el grupo de nativos ingleses que el de los españoles, existen estructuras sintácticas que podrían catalogarse como idiosincrásicas, puesto que son utilizadas con esta finalidad mitigadora casi exclusivamente en una de las dos lenguas.

El siguiente capítulo, el número XIV, se ocupa de los mecanismos de incremento. De nuevo, el estudio analítico de resultados demuestra que existen diferencias pragmalingüísticas evidentes entre las lenguas contrastadas puesto que son los españoles los que con más frecuencia recurren a estos mecanismos para reforzar el carácter impositivo de sus exhortaciones.

Con el capítulo anterior concluye la serie de capítulos dedicados a la exposición y análisis de datos, y a expensas del grupo de conclusiones extraídas en cada uno de ellos, el capítulo XV y último recoge una revisión panorámica de todas ellas, en las que se comprueba que las estadísticas obtenidas confirman los planteamientos teóricos de los que se partía y en los que se basaba la hipótesis de trabajo inicial. En él se recapitulan los efectos pragmalingüísticos provocados por las estrategias de mitigación cortés desplegadas en los diversos intercambios, y se extraen todas las conclusiones a las que conduce el análisis contrastivo y empírico efectuado.

Así pues, y a modo de resumen, cabe decir que el presente estudio es un análisis pragmático-lingüístico y contrastivo de las exhortaciones impositivas, de los ruegos y los mandatos, en inglés y en castellano. Partiendo de las gramaticalizaciones de estos actos de habla en ambas lenguas se han estudiado las estrategias de cortesía que motivan sus usos, y el tipo de constituyentes léxicos, morfológicos o sintácticos, que refuerzan o mitigan su fuerza impositiva. La hipótesis a demostrar es que los nativos de una sociedad tienden al uso de un tipo de estrategias de interacción cortés distintas del tipo de estrategia predominante entre los individuos del otro grupo nacional contrastado. Con él también se pretende demostrar que la aplicación práctica de una teoría de la cortesía verbal pertinentemente formalizada es del todo viable, y se convierte en un instrumento de trabajo útil para el estudio de los intercambios comunicativos en los que la necesidad de comunicarse ostensiblemente por parte del emisor y la libertad de acción del receptor puedan entrar en conflicto.

II. LA CORTESÍA VERBAL: APROXIMACIONES Y TEORÍAS.

2.1 TIPOLOGÍA GENERAL DEL FENÓMENO DE LA CORTESÍA.

2.2 TRATAMIENTO Y EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO CIENTÍFICO.

2.2.1 Definición lexicográfica y científica.

2.2.2 Los primeros tratamientos semi-formalizados.

2.2.3 La cortesía y las máximas conversacionales de Grice.

2.2.4 Las reglas de cortesía de Lakoff.

2.2.5 El principio de cortesía de Leech.

2.2.6 El modelo estratégico de Brown y Levinson.

2.2.7 El contrato conversacional de Fraser.

2.2.8 La cortesía y los actos de habla según Haverkate.

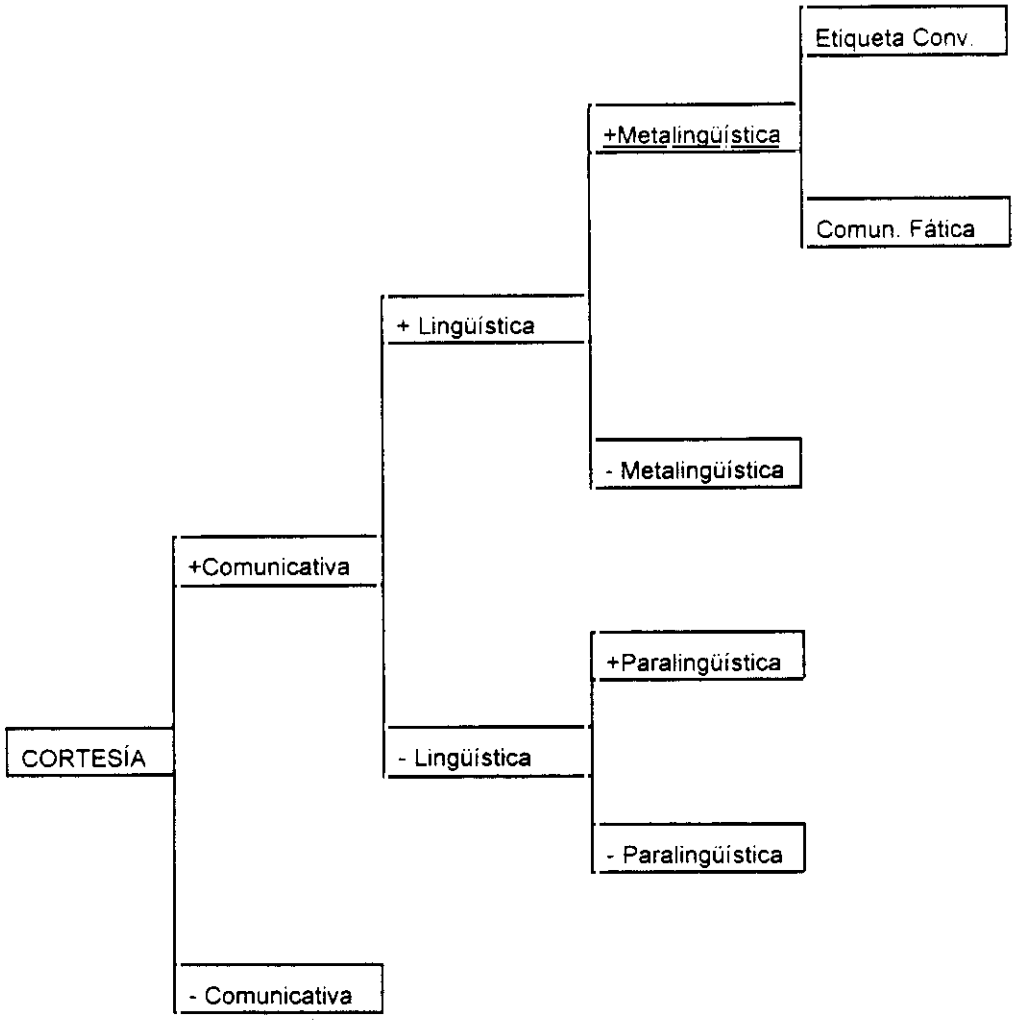
2.3 REVISIÓN CRÍTICA DE LAS TEORÍAS DE LA CORTESÍA VERBAL.

2.4 CONCLUSIÓN.

2.1 TIPOLOGÍA GENERAL DEL FENÓMENO DE LA CORTESÍA.

La cortesía verbal, que es el fenómeno que se pretende estudiar aquí, es una manifestación más de lo que globalmente se ha dado en llamar "cortesía". Para su mejor caracterización se ha incluido el diagrama arbóreo de la página siguiente en el que se clasifican todas sus posibles manifestaciones según cuatro niveles de contraste.

Tales contrastes son: el comunicativo frente al no comunicativo, en el nivel uno, el lingüístico frente al no lingüístico, en el segundo nivel, el paralingüístico frente al no paralingüístico, por un lado y el metalingüístico frente al no metalingüístico, por otro, en el tercer nivel; y la comunión fática frente a la etiqueta conversacional en el cuarto nivel. La cortesía verbal pertenece al ámbito de lo no metalingüístico, que es el que se ocupa de lo propiamente lingüístico.



Esquema 1. Tipología General del Fenómeno de la Cortesía. (Haverkate, 1994)

En el primer nivel de contraste, la cortesía se manifiesta tanto en la realización de actos comunicativos como en la de actos no comunicativos. Los últimos son aquellos en los que el agente cortés efectúa actos puramente instrumentales, ejemplificados por acciones tales como abrirle la puerta a alguien, ayudar a un invidente a cruzar la calle, etc. Las descripciones normativas de estas formas de cortesía pueden encontrarse en los manuales de urbanidad.

En la interacción comunicativa, la primera oposición es la que existe entre la cortesía lingüística y la no lingüística. La cortesía no lingüística se bifurca en dos subclases: la paralingüística y la no paralingüística. La última subclase se caracteriza por la no intervención del aparato articulatorio para producir signos de cortesía, éstos

se manifiestan exclusivamente a través de gestos, que surten el mismo efecto perlocutivo que los actos puramente lingüísticos[5]. El lenguaje gestual es el principal vehículo de expresión de la cortesía ritual: el saludo militar, el saludo a la bandera, etc.

Con respecto al segundo tipo de cortesía no lingüística, denominada cortesía paralingüística, también se expresa mediante gestos, pero a diferencia de los no paralingüísticos, éstos aparecen conjuntamente con signos verbales, por lo cual, desempeñan una función comunicativa concomitante.

En relación con la cortesía comunicativa no lingüística repasada hasta ahora, existen dos ramas de la psicología aplicada dedicadas a su estudio: la "cinésica" y la "proxémica". La primera investiga el aparato gestual del hombre, dedicándole especial atención a las funciones comunicativas del mismo. La segunda se dedica al estudio de la repartición del territorio entre dos o más personas interactantes que ocupan el mismo espacio físico[6]. En general se puede decir que el hombre tolera mejor que otras especies las violaciones de normas proxémicas. Piénsese en las invasiones espaciales de los ascensores, o del metro ante las cuales el ser humano no reacciona con la violencia que otras especies animales manifiestan en distancias tan cortas.

Con respecto la cortesía comunicativa lingüística se distinguen dos categorías, la cortesía metalingüística y la no metalingüística. La primera cumple dos finalidades: por un lado, establecer o mantener un contacto social. A esta función se le denomina "comunión fática"[7]. Por otro lado, observar las reglas de la "etiqueta conversacional".

La función primordial de la comunión fática consiste en crear un ambiente de solidaridad que permita entablar una conversación placentera para los interlocutores, a base de evitar los silencios que pudieran amenazar la relación social. Esta modalidad de cortesía se manifiesta en la realización lingüística de una máxima que se define positivamente en términos de "sigue hablando", o negativamente en términos de "evita el silencio".

---

[5] Al respecto queremos reseñar los magníficos trabajo de Poyatos (1994. 1996) sobre la integración de lo verbal y lo no verbal, los gestos y las miradas en el mensaje.

[6] Las normas que determinan la distribución de este espacio físico varían de una cultura a otra. Si se comparan por ejemplo las sociedades inglesa y árabe, se comprueba que los primeros suelen guardar una distancia espacial mayor, lo cual puede ocasionar que el comportamiento proxémico de un árabe le parezca descortés a un inglés, ya que puede interpretarse como la invasión de su territorio físico y mental. A los árabes por el contrario, una distancia proxémica relativamente grande puede parecerles señal de indiferencia, y de forma más general, señal de descortesía.

[7] La expresión "phatic communion" fue acuñada por el antropólogo Malinowski en el primer tercio del siglo XX.

La segunda categoría de cortesía metalingüística se corresponde con la etiqueta conversacional, que se compone de reglas cuya aplicación tiene por fin organizar racionalmente los intercambios verbales. Estas reglas pueden tener carácter extra e intraconversacional. La cortesía extraconversacional se ilustra con máximas del tipo "No hables gritando", o "No interrumpas al que está hablando". Se basan en lo que Searle (1969:57) denomina condiciones normales de aducto y educto[8]. La cortesía intraconversacional se manifiesta en el cumplimiento de un código que especifica las reglas para reaccionar ante los actos verbales de la conversación. Se ilustra con máximas como "Responde a un saludo", "Contesta a una pregunta", "Indica las razones para no acceder a un ruego".

El análisis del fenómeno de lo cortés, según esta clasificación, finaliza en la cortesía no metalingüística, es decir la propiamente lingüística, o verbal que es la que se estudia en esta tesis, y cuyo tratamiento científico se expone a continuación, en la sección 2.2 de este capítulo.

2.2 TRATAMIENTO Y EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO CIENTÍFICO.

2.2.1 DEFINICIÓN LEXICOGRÁFICA Y CIENTÍFICA.

La expresión "cortesía" según se va a utilizar en el presente estudio no se refiere a la acepción cotidiana del término, sino al concepto científico creado para definir el fenómeno pragmalingüístico que empezó a recibir un tratamiento formalizado a partir de los años 70, con trabajos como los de Lakoff (1973) o Leech (1980), y que suscitan la elucubración de una teoría, como la desarrollada por Brown y Levinson (1978). Su definición lexicográfica no obstante, tomada de dos de los diccionarios de español con autoridad y prestigio más reconocidos, es la siguiente:

> "Demostración o acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene una persona a otra". (Real Academia Española. 1956: 357)
>
> "Conjunto de reglas mantenidas en el trato social con las que las personas se muestran entre sí consideración y respeto". (María Moliner. 1966: 785)

Ambas definiciones convergen en el sentido etimológico del término en español[9], y

---

[8] "Aducto" se refiere a la percepción e interpretación del oyente, "educto" a la producción lingüística del hablante

[9] Haverkate (1994: 11) menciona que la voz alemana "Höflichkeit", procedente de "Hof", (corte) revela una etimología similar. Según la misma fuente, ocurre de igual modo con el

buscan su origen en las convenciones sociales originadas en la vida de la corte. Aunque para el interés científico del presente trabajo esta conceptualización no es relevante, resulta curioso observar cómo algunos de los manuales de etiqueta y tratados de comportamiento social previos a las formalizaciones teóricas citadas contenían aforismos que, de forma simplista y reduccionista, anticipaban a su modo, algunas de las estrategias y máximas pragmáticas[10].

Más actualizada resulta la definición de Alcaraz y Martínez (1997) quienes en la entrada que del término presenta su Diccionario de Lingüística Moderna advierten la evolución que el concepto ha experimentado:

> "Tradicionalmente (Escandell Vidal, 1995: 34-35) la cortesía se había concebido como un conjunto de muestras de respeto o de deferencia, cuyo uso determinado exige la organización social del lenguaje, de acuerdo con el estatuto relativo de los participantes en la interacción. Pero en los estudios modernos la cortesía es analizada como una serie de estrategias lingüísticas de las que se sirve un hablante para evitar o

---

equivalente holandés "hoffelijkheid", que en la actualidad tiene una connotación arcaica. Hemos constatado el mismo origen etimológico en los términos francés, e inglés. (Fr.) "coutoisie" > "courtois" (In.) "courteous" > "court".

[10] En una versión de 1872 del manual *Ladies' Book of Etiquette and Manual of Politeness* de J.S. Locke, según cita Fraser (1990), se encuentran consejos como los siguientes:

> "...avoid topics which may be supposed to have any direct reference to events or circumstances which may be painful. [...] never question the veracity of any statement made in general conversation. [...] if you are certain a statement is false, and it is injurious to another person, who may be absent, you may quietly and courteously inform the speaker that he is mistaken, but if the falsehood is of no consequence, let it pass." (Fraser, 1990: 220)

Resulta interesante comprobar que estos aparentemente ingenuos consejos, destinados a orientar la conducta social de las damiselas de la época, pueden reinterpretarse, a la luz de las aclaraciones conceptuales vertidas por la bibliografía pragmática postrera, como los precedentes directos de las estrategias de cortesía positiva nº 6: "evita la discordia", y de cortesía negativa nº 1: "sé convencionalmente indirecto", postuladas en la teoría de Brown y Levinson. Anteceden a su vez, al principio de cooperación conversacional de Grice que presupone, de no existir otras motivaciones, la veracidad de lo que expone el interlocutor.

En *El libro del saber estar* de Camilo López (*La urbanidad y los usos sociales*,1990), se repiten consejos clásicos, que recuerdan una vez más, las máximas de las teoría modernas:

> "La gente quiere que le hable de sus problemas. [...] Hable siempre de lo que interesa a sus interlocutores. [...] El nombre de una persona es para ella el sonido más dulce e importante que pueda escuchar. No tema abusar de él. Deje que sea su interlocutor quien hable más. [...] Muestre respeto a las opiniones del prójimo. [...] Cuando hable con alguien, no empiece discutiendo los puntos en que exista divergencia de criterios. (López, 1990:60-62)

reducir al mínimo el conflicto con su interlocutor cuando los intereses de ambos no son coincidentes". (Diccionario de Lingüística Moderna. 1997: 152-153)

El interés por el fenómeno de la cortesía se extendió de los primeros tratados de modos y maneras hasta algunas teorías lingüísticas que asumían que la cortesía se relacionaba con el estilo discursivo según la siguiente correlación: cuanto mayor grado *de formalidad existe en el discurso, mayor cortesía se manifiesta. Los lingüistas que* secundaban esta postura creían en la existencia de reglas más o menos explícitas que prescribían la conducta verbal y no verbal de los individuos según los contextos situacionales en los que se encontraban. Si la actitud y el discurso estaban en congruencia con la norma eran catalogados de corteses, si por el contrario la contravenían, eran considerados descorteses.

Esta visión se ha superado hoy en día. La asunción de que la relación formalidad-cortesía es directamente proporcional ha sido rebatida frecuentemente. Fraser (1990: 221) cita el experimento llevado a cabo por Garfinkel en los años setenta, en el que un grupo de estudiantes debían expresarse con sus familiares de forma más cortés que de costumbre. La mayoría de los estudiantes, siguiendo los preceptos de estas primeras teorías, identificaron equivocadamente el incremento de lo cortés en sus interacciones con un incremento de la formalidad en el discurso dialogado. Esta relación se probó *errónea, puesto que una conducta inesperada e inusitadamente formal era interpretada* entre los familiares como muestra de una actitud arrogante, irreverente e incluso abiertamente descortés[11].

2.2.2 LOS PRIMEROS TRATAMIENTOS SEMI-FORMALIZADOS.

Entre los primeros tratamientos "semi-formalizados" del concepto destaca el de Beinhauer (1968)[12], quien postula que las personas pueden demostrar dos actitudes *fundamentales en su modo de dialogar: o bien se caracterizan por la predominancia del* yo, o por la predominancia de los sujetos extraños al yo. El segundo tipo de actitud se manifiesta en una deferencia hacia el interlocutor, que el autor denomina "cortesía".

---

[11] Shoshana Blum-Kulka ha sido quien de forma más documentada, a través de un experimento llevado a cabo entre hablantes ingleses y hebreos, en su artículo "Indirectness and Politeness in Requests: same or different?" (1987) rebatió la creencia generalizada de que en todos los contextos existía una proporcionalidad directa entre la oblicuidad lingüística y la cortesía, y por extensión entre ésta última y el discurso formal.

[12] En *El español coloquial*, centrado genéricamente en una de las lenguas contrastadas en este trabajo, el autor manifiesta su percepción acerca de las costumbres sociales en la España de 1968: "el español da mucha importancia a mostrarse amable y cortés, y esto nada tiene de falso o simulado"

Dicha deferencia es catalogada como "auténtica" si nace de impulsos altruistas, o como "interesada", y esto es según el propio autor lo que ocurre con mayor frecuencia de lo que pudiera parecer, si persigue en última instancia el propio beneficio del hablante.

Según esta visión novedosa, el diálogo se reinterpreta como una lucha en la que los interlocutores se enfrentan como contrincantes. La más inofensiva conversación delata huellas de dicha lucha ante la cual se pueden desplegar dos tipos de tácticas: por un lado, la ostentación de las fuerzas, de donde nace la propensión a las exageraciones expresivas con las que se pretende sorprender al otro. Por otro lado, la cortesía, gracias a la cual, en vez de combatir al contrario con el empleo de la violencia se procura llegar a convencerle a fuerza de diplomacia. La cortesía se concibe como una de las más poderosas armas sociales, gracias a las cuales, la lucha discursiva puede adoptar formas mucho más suaves e incluso perder, de forma aparente, su carácter de lucha. Así pues, las expresiones lingüísticas que denotan cortesía son el reflejo de tácticas de persuasión por las que el hablante opta para amortiguar la naturaleza intrínsecamente "bélica" del diálogo.

Con el planteamiento de ideas como las expuestas se abandona la visión convencional del concepto y empieza a considerarse desde ópticas más complejas que requieren la supervisión conjunta de disciplinas como la sociología, la psicología, y la pragmática.

2.2.3 LA CORTESÍA Y LAS MÁXIMAS CONVERSACIONALES DE GRICE.

A partir de la obra de Grice (1975)[13] se avanza significativamente en el conocimiento de los intercambios comunicativos, y gracias al postulado del principio de cooperación y las máximas conversacionales el estudio científico de la cortesía inicia su proceso. Aunque durante los últimos veinte años su trabajo haya sido debatido de forma más profusa entre los filósofos que entre los lingüistas, sus propuestas han tenido un impacto crucial para el desarrollo de la pragmática.

Postula la existencia de un principio de cooperación que regula cualquier interacción comunicativa desarrollada entre participantes que se comportan de un modo racional, para conseguir que su conversación sea coherente y continua:

> "Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the

[13] Existían copias entre los lingüistas y filósofos de la época, de las siete conferencias originales de 1967, en las que Grice presentaba sus propuestas, pero no es hasta 1975, cuando se publica por primera vez y de forma oficial la segunda conferencia (Grice, 1975) que es la que contiene sus principales aportaciones. En 1978 se edita el contenido de la tercera conferencia (Grice, 1978)

talk exchange in which your are engaged." (Grice, 1975: 45)

Dicho principio se complementa con una serie de orientaciones secundarias denominadas categorías o máximas. Existen cuatro modalidades: *cantidad, cualidad, relación* o *relevancia* y *modo*. La máxima de cantidad apela a que una contribución no *sea ni más ni menos informativa de lo que se requiere*. La *de cualidad a que sea* verdadera. La de relación a que se digan cosas relevantes, y la de modalidad a que se sea claro y ordenado.

Grice señala que tales máximas deben aplicarse a cualquier intercambio conversacional, y defiende que todas las máximas no son de igual importancia, o al menos no son percibidas por los interlocutores como de trascendencia similar. Así por ejemplo, según el autor, una verbosidad innecesaria es menos condenable que una mentira intencionada. A este respecto, cabe señalar que su visión es subjetiva ya que se trata del punto de vista de un occidental, puesto que existen trabajos (Keenan, 1976) en los que se ha constatado la existencia de culturas en las que el estilo narrativo es valorado en mayor medida que la exactitud de lo narrado.

Todas las máximas pueden ser intencionadamente violadas o ignoradas. En tales ocasiones, el receptor o bien se encuentra confuso y no sabe como decodificar el mensaje, o bien se ve obligado a realizar una secuencia de inferencias que le permiten deducir lo que su interlocutor ha intentado significar y no ha expresado explícitamente. El mecanismo desencadenado es lo que Grice denomina implicatura conversacional, en torno al cual gira el resto de su discusión[14].

Grice proporcionó ejemplos en los que las cuatro máximas son violadas y explicó las consecuencias que pueden llegar a tener en la conversación. Este no seguimiento de las normas explica también la existencia de figuras del discurso tales como las ironías, las atenuaciones, las hipérboles, los sarcasmos, las metáforas y las preguntas

[14] Escandell (1996:83)afirma que las cosas son un poco más complejas de lo que explica Grice, ya que no sólo hay implicaturas conversacionales cuando se viola alguna máxima. Entre implicaturas y máximas puede haber tres tipos de relaciones: o bien hay implicatura pero no hay violación aparente (al decir "Entré en una casa", se implica que la casa no era mi casa, sin violar ninguna máxima); o bien hay implicatura, y debe inferirse que se viola una máxima para evitar un conflicto con otra (Si a la pregunta "¿A qué hora llegarás?" se responde "A media tarde", se está violando la máxima de cantidad, puesto que no se proporciona la información que se pide en el grado que se pide, pero se implica que el interlocutor quiere colaborar aportando la única información de que dispone, y respetando la máxima de cualidad); o bien hay implicatura precisamente porque se viola abiertamente una máxima (Grice propuso el ejemplo hoy clásico de un profesor al que le piden un informe sobre uno de sus discípulos para un trabajo relacionado con la filosofía, y en su carta el profesor no menciona en absoluto esta disciplina, sino que da otro tipo de información. Un informe así puede implicar que no tiene una opinión favorable sobre las dotes como filósofo del candidato)

retóricas[15].

La principal aportación de este autor radica en el carácter explicativo tanto de la observancia como de la ignorancia de sus máximas, gracias a lo cual se podía comprender con mayor profundidad el mecanismo de la conducta verbal y de los procesos de inferencia necesarios.

Con respecto a la cortesía, reconoce la existencia de una especie de máxima, paralela a las de cantidad, cualidad, relación y modo:

> "There are, of course, all sorts of other maxims (aesthetic, social or moral in character) such as "be polite" that are normally observed by participants in talk exchanges, and these may also generate nonconventional (i.e. conversational) implicatures." (Grice.1975: 47)

Los participantes deben observar dicha máxima en sus intercambios para evitar un enfrentamiento abierto con sus interlocutores. Igualmente defiende que toda la gama

---

[15] IRONÍA. Violación de la máxima de CUALIDAD
E: ¿Cómo vas a suspender? si tu eres Einstein.
I: -What if the USSR blockades the Gulf and all the oil?
- Oh come now, Britain rules the seas!

ATENUACIÓN Violación de las máximas de CUALIDAD Y CANTIDAD
E: No baila del todo mal (implicando que es muy buena bailarina)
I: Well, he's not bad.

HIPÉRBOLE Violación de la máxima de CUALIDAD
E: Estuvo callada un siglo.
I: He embraced her a thousand times.

SARCASMO. Violación de la máxima de CUALIDAD
E: ¡Qué tipazo! (implicando que está muy gorda)
I: That was smart! (implicando lo contrario)

METÁFORA Violación de la máxima de CUALIDAD
E: Sois dos pájaros de aúpa.
I: England is a shinking ship!

PREGUNTA RETORICA Violación de la máxima de RELACIÓN.
E: - ¿Si llevo esto no me van a dejar entrar?
- ¿Es el Papa católico?
I: - Do you love me more than you love food?
- Do chickens have lips?
- No.
- Bingo!

de intenciones corteses pueden manifestarse a través de implicaturas. Aunque Grice no se extendió más al respecto, proporcionó un fuerte incentivo para que otros pensadores lo hicieran con posterioridad. Es justo por tanto agradecerle estas primeras incursiones en el tópico, y situarle en primer lugar dentro de los trabajos que desde una perspectiva pragmática se acercaron al estudio de la cortesía verbal.

2.2.4 LAS REGLAS DE CORTESÍA DE LAKOFF.

El acercamiento al tema llevado a cabo por Lakoff (1973) se inicia a través de un intento por introducir en las gramáticas algún tipo de regla pragmática que ayude a descifrar aquellos enunciados cuyas intenciones perlocutivas y significado no pueden ser interpretados diáfanamente con el simple uso de reglas sintácticas y semánticas. Dos son las reglas propuestas por la autora:

1) Sea claro.
2) Sea cortés.

La primera intenta asegurarse la transmisión eficaz de la información, por lo que es de naturaleza transaccional, frente a la segunda que, por ocuparse del mantenimiento de las relaciones sociales, es básicamente interaccional. Cuando lo fundamental es el contenido del mensaje los esfuerzos del emisor se centran en expresarse lo más claramente posible. Ahora bien, si es el estatus del interlocutor lo que importa se intenta alcanzar el clima de cortesía adecuado. Hay ocasiones en las que ambos principios son compatibles y pueden compaginarse sin dificultad, pero en la mayoría de los casos se encuentran en conflicto, y suele ser el principio de claridad lo que se sacrifica[16].

Así pues, según esta autora, en la mayoría de encuentros cotidianos es más importante no ofender que ser claros, ya que interesa más establecer o mantener unas buenas relaciones sociales que transmitir información rigurosa. El principio de claridad

---

[16] Leech (1983: 105) afirma que sólo las funciones competitiva (demandar, solicitar, rogar, suplicar) y social (saludar, agradecer) del lenguaje, exigen la práctica de la cortesía verbal. Según el mismo autor, en las funciones colaborativas (anunciar, informar) el uso de la cortesía no está generalmente presente, y en las funciones conflictivas (amenazar, insultar) su uso está fuera de lugar.

Con respecto a la función colaborativa, y gracias a una sugerencia de la directora científica de este trabajo, la doctora Downing, se puede citar el ejemplo de informar culpando a alguien o sin culparlo, resultando el segundo caso más cortés que el primero.

Goffman (1981:17) aseveró que el uso de la cortesía verbal está presente en un determinado tipo de interacción, ya que ésta se relaciona con asuntos de ceremonial, más que con algo realmente sustantivo en la interacción.

queda por tanto relegado a un segundo puesto.

> "Politeness usually supercedes: it is considered more important in a conversation to avoid offense than to achieve clarity. This makes sense, since in most informal conversations, actual communication of important ideas is secondary to merely reaffirming and strengthening relationships." (Lakoff.1973: 297-298)

La "cortesía" se identifica por tanto, con la evitación de la ofensa, aunque en un artículo posterior, Lakoff (1979), la define como: "un artificio para reducir la fricción en las interacciones personales".

> "Politeness is a device used in order to reduce friction in personal interaction." (Lakoff.1979: 64)

Sus aportaciones al tema concluyen con el postulado de tres reglas dentro del *principio de cortesía*: "*No impongas*", "*Da opciones*", y "*Refuerza los lazos de* camaradería". La primera se asocia con el mantenimiento de la distancia social y la formalidad. La segunda, con la deferencia y con la disposición de opciones que permitan al receptor aceptar o rechazar con facilidad lo expuesto. La tercera aboga por la presencia de marcadores que hagan que el receptor se sienta querido o apreciado.

La primera regla es característica de la cortesía formal y es apropiada para situaciones en las que existe una reconocida diferencia de poder entre los participantes. *El hablante que pretenda ser cortés según esta regla evitará cualquier acto de habla* que obligue al receptor a hacer algo que no desee, o que le comprometa con la expresión de opiniones o referencias personales. Ha de evitarse también el lenguaje emocional y aquellos temas de conversación considerados tabú por ser demasiado personales para tratarse en público: el amor, la religión, la política, el cuerpo humano o el sexo.

La segunda debe considerarse una regla relacionada con la cortesía informal y se aplica sobre todo cuando hay equilibrio social entre los interlocutores pero falta familiaridad y confianza. Según afirma Green (1989):

> "Offer options, is appropriate to situations in which the participants have approximately equal status and power, but are not socially close." (*Green, 1989:143*)

La justificación es que ofrecer opciones conlleva expresarse de tal modo que el rechazo de la propia opinión o de la propia oferta no se llega a sentir como algo polémico.

Por último, la tercera regla se adapta a las situaciones en las que la relación entre los interlocutores es muy estrecha. Se trataría de la cortesía amistosa o íntima, ya que fomentar la camaradería es apropiado entre amigos cercanos. Aplicar en estas situaciones la primera regla o una amabilidad informal conllevaría los efectos contrarios. Podría interpretarse como una intención distanciadora y fría, o como una muestra de desconfianza. En contraste con la cortesía informal, la cortesía amistosa se caracteriza por un principio de interés por el otro, con el que hacer cuestiones o comentarios personales muestra no sólo interés por el interlocutor, sino también confianza para compartir detalles de la propia vida, de nuestras experiencias y sentimientos. En tales situaciones es frecuente el uso de motes y de epítetos abusivos.

El mérito de Lakoff radica en haberse centrado abiertamente en el estudio de una disciplina hasta entonces no tratada con formalidad, únicamente sugerida por Grice.

2.2.5 EL PRINCIPIO DE CORTESÍA DE LEECH.

Leech (1980, 1983) ya no establece reglas, sino que partiendo de las propuestas de Grice, y como complemento de sus principios conversacionales, propone una principio de cortesía desarrollado a través de una serie de máximas. Considera que la cortesía es un factor pragmático esencial que regula cualquier interacción humana, bien con su presencia, bien con su ausencia, y tomando prestados términos de la *Gramática Funcional* de Halliday postula la presencia de un componente pragmático en toda conversación que se realiza a través de dos estrategias básicas: la retórica textual, y la retórica interpersonal. Cada una de ellas, a su vez, se elabora a través de una serie de principios que constriñen la conducta comunicativa de los seres racionales.

La retórica interpersonal se lleva a cabo a través de tres tipos de principios: el principio de cooperación, el de cortesía, y el de ironía. El primero es adoptado directamente de Grice, sin introducir ningún cambio, y mantiene las cuatro máximas ya conocidas. Las máximas que conforman el principio de cortesía son la de tacto, la de generosidad, la de aprobación, la de modestia, la de acuerdo y la de simpatía[17]. Las máximas del principio de ironía no son de interés para este estudio, por eso son obviadas aquí.

Al igual que lo hiciera Grice con sus máximas, y Lakoff con sus reglas, Leech defiende la aplicabilidad de sus principios tanto a interacciones verbales como a no verbales. Dentro de las verbales, el principio de cooperación sirve para explicar cómo ha de ser interpretada una oración para significar mensajes indirectos. El principio de cortesía por su parte, explicaría por qué es necesario transmitir esos mensajes de forma

[17] Los términos ingleses utilizados por Leech (1983) son: "politeness principle", "maxim of tact", "maxim of generosity", "maxim of approbation", "maxim of modesty", "maxim of agreement", y "maxim of sympathy".

indirecta.

> "Thus the Politeness Principle may help to understand reasons S had for choosing the particular content and form of what he said, but usually does not help to infer S's intentions." (Leech, 1983: 38-39)

Leech también reconoce la posibilidad de que surjan conflictos entre los *principios de cooperación y el de cortesía. Si se sacrifica el último, uno se arriesga a* romper el equilibrio y la armonía con el interlocutor, requisitos indispensables para poder demostrar una actitud cooperativa. De igual modo, dicho principio explica por qué, a pesar de la existencia de las máximas de cualidad y de cantidad, la gente a veces dice cosas que son falsas o menos informativas de lo que se requiere. Estos motivos son los que justifican la existencia complementaria de ambos principios.

Cada una de las seis máximas de las que consta el principio de cortesía contiene a su vez dos submáximas, expresadas de un modo repetitivo según un paradigma contrastivo que se basa en factores minimizadores y maximalizadores.

Máxima de tacto:	(a) minimice el coste al receptor
	(b) maximice el beneficio del receptor
Máxima de generosidad:	*(a) minimice su propio beneficio*
	(b) maximice el beneficio del receptor
Máxima de aprobación:	(a) minimice el desprecio hacia el otro
	(b) maximice el aprecio hacia el otro
Máxima de modestia:	(a) minimice la auto-alabanza
	(b) maximice la auto-crítica
Máxima de acuerdo:	(a) minimice la disconformidad con otros
	(b) maximice la conformidad con otros.
Máxima de simpatía:	(a) minimice la antipatía hacia los otros.
	(b) maximice la simpatía hacia los otros.

Leech asegura que en toda esta escala bipolar las segundas submáximas son menos importantes que las primeras, lo cual hace inferir que evitar la discordia (rasgo *característico de las primeras submáximas, y de la cortesía negativa) es para este autor* más importante que buscar la concordia (elemento común en las segundas submáximas, y rasgo distintivo de la cortesía positiva). Este tipo de aseveraciones son las que han suscitado las críticas más directas a su obra, como se verá en la siguiente sección, ya que ninguna estrategia puede juzgarse como más o menos importante; se trata tan sólo de opciones complementarias a las que cada cultura asigna una preponderancia distinta.

Otra de sus aportaciones, no del todo acertadas, consiste en asociar estas máximas con actos de habla específicos. Las máximas de tacto y generosidad se aplican a los actos exhortativos (ruegos y mandatos) y comisivos (promesas). Las

máximas de aprobación y modestia se aplican a los actos expresivos (agradecimientos, felicitaciones) y asertivos (aseveraciones). Estas correlaciones se ejemplifican *señalando que la máxima de aprobación se manifiesta típicamente en la realización del* acto expresivo de felicitar y la máxima de modestia en el acto de pedir perdón.

Leech sigue elaborando su teoría y sugiere la existencia de cinco escalas pragmáticas (1983: 123) a tener en cuenta a la hora de aplicar las máximas del principio de amabilidad. Se trata de la escala coste/beneficio, la escala de opcionalidad, la escala de *oblicuidad, la escala de autoridad, y la escala de distancia social. La relación* proporcional de estas cinco escalas es fácil de anticipar: Cuanto mayores sean la autoridad del interlocutor, la distancia social existente, y el coste de la acción propuesta en la locución del emisor, éste tendrá que formular su petición con mayor grado de oblicuidad y habrá de facilitar mayor número de opciones al receptor para la final realización o rechazo de la acción propuesta.

Para poder contrastar significativamente la influencia de estas escalas emparejó las máximas del principio de cortesía en tres grupos. Por un lado se unen las máximas de tacto y generosidad; por otro, las máximas de aprobación y modestia: y por último, las máximas de acuerdo y simpatía. Al igual que hiciera con sus respectivas submáximas vuelve a conceder distintos grados de importancia a cada máxima dentro de cada par. Así por ejemplo, asume que la máxima de tacto es más importante que la de generosidad. No obstante reconoce la posibilidad de variaciones culturales y ejemplifica ese reconocimiento con el caso de las culturas mediterráneas que, según el autor, valoran en mayor medida la máxima de generosidad. Será éste precisamente uno de los factores a estudiar en nuestro análisis.

Leech (1983: 83) también propone la distinción entre cortesía "absoluta" y cortesía "relativa". La primera se evalúa en una escala en términos del coste o del beneficio que suponga el cumplimiento de la acción para el destinatario o el emisor. Aplicando esta escala existirían actos de habla intrínsecamente corteses, como por ejemplo los ofrecimientos, y actos intrínsecamente descorteses, como por ejemplo las órdenes[18] Dentro de tal clasificación, la cortesía negativa se contempla como una estrategia para minimizar lo descortés de las locuciones descorteses, y la cortesía positiva como una estrategia para maximalizar lo cortés de las locuciones corteses. La

---

[18] Esta afirmación es muy discutible como podrá comprobarse en el estudio empírico posterior. Sifianou (1992.a) se cuestiona que una acción pueda ser definida como intrínsecamente descortés, fuera de un contexto cultural o situacional definido, y justifica sus dudas con el ejemplo de las órdenes emitidas en cuarteles y colegios, y con el acto de eructar, que no sabe si ha de catalogarse como intrinsecamente cortés o descortés.

> "In what sense are orders always intrinsically impolite? Can they be considered impolite in a military or even an educational context? What about belching, is it intrinsically polite or impolite" (Sifianou, 1992.a: 29)

cortesía "relativa" por su parte, depende del contexto y de la situación específica en que se desenvuelve la interacción comunicativa[19]. En general, al hablar de cortesía, lo que se tiene en mente es la modalidad "relativa", basada en las conductas que son apropiadas para un situación específica. Estas particularidades varían de una cultura a otra, por lo que erróneamente se llega al estereotipo de tipificar a unos países como corteses y a otros como descorteses. Se trata simplemente de diferencias en términos de cortesía "relativa", ya que todas las culturas cuentan en sus comportamientos con el mismo componente pragmático que Leech denomina cortesía "absoluta".

La exposición de su teoría concluye con lo que Leech llama "La paradoja de la cortesía". Dicha paradoja consiste en la inacción a la que llegarían los participantes de cualquier interacción, que se propusieran el cumplimiento estricto de las máximas de cortesía. El ejemplo facilitado es el de dos personas intentando pasar por la misma puerta. Ambas permanecerían de forma indefinida en frente de la puerta, cediéndose mutuamente el paso y rehusando cortésmente en favor de su interlocutor. La explicación, según Leech, de por qué esta paradoja suele evitarse es simple. El motivo es (1983:112) que nadie es idealmente amable, "no one is ideally polite". Una explicación más acertada podría ser que las sociedades prescriben reglas para que estas paradojas no surjan. Así por ejemplo, son el estatus social, la edad, el sexo y otros *marcadores, los que suelen determinar quién debe aceptar la oferta para pasar primero* por la puerta. Cuando dichos marcadores no están claramente delimitados, las sociedades buscan soluciones, tales como hacer colas. Actuar contra estos parámetros sería ostentar una actitud abiertamente descortés o una muestra de que existen motivos específicos para no ser cortés.

Otra posible explicación de por qué dicha paradoja no aparece habitualmente es por el conflicto en el que entrarían el principio de cortesía y el de sinceridad. Rehusar indefinidamente una oferta cortés podría interpretarse como una sospecha sobre la sinceridad del hablante. Es por eso que la gente tiende a aceptar las ofertas, los agradecimientos, las disculpas, a menos que tengan algún motivo específico para lo contrario, principalmente para poder mantener el balance entre la amabilidad y la sinceridad.

Las contribuciones de Leech al tópico que nos ocupa pueden resumirse en seis aportaciones básicas: la interrelación entre las máximas de cooperación de Grice y las de cortesía propuestas por él; la asignación de dos escalas de minimalización y maximalización a sus máximas; el establecimiento de factores pragmáticas que

---

[19] La pragmática, siendo como es, una ciencia más abstracta, ya que se centra en el estudio de las condiciones generales del uso comunicativo del lenguaje, servirá para conocer mejor la "amabilidad absoluta". La socio-pragmática, al tratarse de una ciencia más concreta, se ocupará del estudio de la amabilidad "relativa".

determinan su aplicación, tales como el nivel de opcionalidad, oblicuidad, coste/beneficio, autoridad, y distancia social; la distinción entre cortesía absoluta y cortesía relativa; la catalogación de actos de habla intrínsecamente corteses e intrínsecamente descorteses; y la presencia potencial de una paradoja en los intercambios corteses.

2.2.6 EL MODELO ESTRATÉGICO DE BROWN Y LEVINSON.

Brown y Levinson (1978, 1987) ocupan un lugar de privilegio en este repaso que de la evolución y el tratamiento del concepto de la cortesía se está llevando a cabo en esta sección, dado que proponen una teoría lingüística que explica el concepto pragmático de la cortesía, y lo hacen a través de un detallado y profusamente ejemplificado análisis, que resultó clave para toda la bibliografía posterior. Personalmente consideramos que se trata del modelo más elaborado y estructurado de entre los que existen hasta la fecha.

Retoman el concepto de imagen[20] y lo convierten en elemento fundamental de su teoría, definiéndolo como "la imagen pública que cada miembro de la sociedad quiere proclamar para sí mismo".

> "the public self-image that every member wants to claim for himself." (Brown y Levinson 1978:66)

Dicho concepto está investido de cargas emotivas, puede ser perdido, mantenido o ensalzado en cualquier interacción, aunque es de interés mutuo para los participantes intentar mantener y atender adecuadamente la "imagen" propia y la del interlocutor. Este interés tiene una doble orientación, respetuosa y defensiva a la vez, por lo que todo adulto racional tenderá a comportarse de un modo tal que permita el respeto de este factor esencial en las transacciones comunicativas.

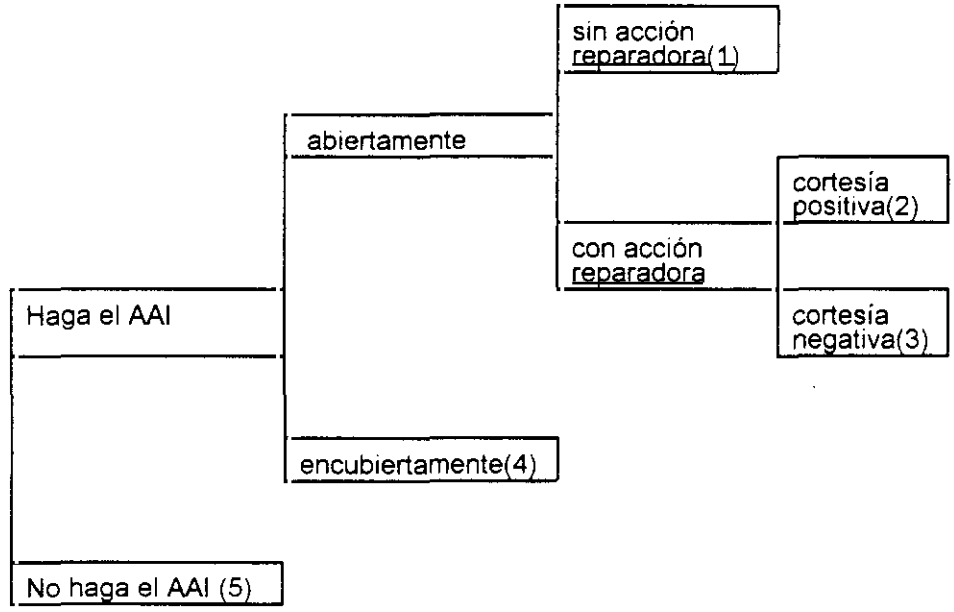
El concepto a su vez tiene dos componentes: imagen positiva e imagen negativa. Son dos aspectos de la misma entidad que se refieren a dos tipos básicos de deseos. La imagen positiva se refiere a la imagen que el individuo tiene de sí mismo y que aspira a que sea reconocida y reforzada por los otros miembros de la sociedad. La imagen negativa se refiere al deseo de cada individuo de que sus actos no se vean impedidos por otros. Algunos actos amenazan de un modo intrínseco dicha imagen, y se denominan AAI (actos amenazantes de la imagen)[21]. Un emisor racional adulto intentará

---

[20] Término extraído del artículo *"On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction"* (1972) del antropólogo E. Goffman.

[21] El acrónimo inglés es FTA, y responde a los vocablos "face threatening acts". La amenaza potencial a la imagen del interlocutor no se desarrolla necesariamente en un único acto de habla. En muchas ocasiones el efecto amenazador se incrementa o sólo se consigue con la presencia consecutiva de más de un acto de habla, por lo que Brown y Levinson, sugirieron con

minimizar el efecto de tales actos, a menos que su deseo de arriesgar la imagen del receptor y la propia sea mayor, para lo cual, se establecen cinco estrategias o posibles reacciones, que se encuentran numeradas en orden creciente del uno al cinco en el esquema de la página siguiente, de acuerdo con este criterio proporcional: cuanto mayor sea la probabilidad de amenazar la imagen del receptor, más alto será el número de la estrategia que el emisor querrá seguir. El riesgo de ofender al receptor disminuye según se avanza en las opciones propuestas En los dos extremos de la escala, representados por los puntos 1 y 5, el factor "cortesía" es más irrelevante.



Esquema 2. Estrategias para realizar el AAI según Brown y Levinson (1987).

Para ejemplificar como funcionan estas cinco estrategias se va a revisar el caso de una exhortación, acto de habla considerado por muchos el prototipo de los que amenazan el derecho del individuo para actuar autónomamente. Goffman, que como ya se ha dicho representa la fuente de origen del término imagen, considera la exhortación como un acto del hablante cuya finalidad es pedir permiso al interlocutor para infringir ese derecho. Su definición literal es:

---

posterioridad acuñar el término "face-threatening intention" (intención de amenaza de la imagen) por ser algo más preciso que el anterior. Ponen como ejemplo el acto de habla de ofrecer, que se convierte en un acto de habla potencialmente más arriesgado, cuando las ofertas son hechas y rehusadas repetidamente antes de conseguir el rechazo o la aceptación final. Reconocen así, de un modo indirecto las limitaciones que tiene un análisis basado en la unidad oracional simple. Esta ha sido una de las críticas de su teoría más recurrentes.

"...asking license of a potentially offended person to engage in what *could be considered a violation of his rights.*" (Goffman, 1971:112)

Así pues, suponiendo que el emisor A quiera que el receptor B le devuelva un libro de su propiedad prestado hace mucho tiempo, siguiendo los preceptos de Brown y Levinson, A tendría que realizar su exhortación según las cinco opciones que a continuación se presentan con ejemplos en español y en inglés respectivamente:

1) Abierta y directa (on record, without redress).

(1) Debes devolverme el libro inmediatamente.
(2) You must give me back my book immediately.

2) Abiertamente con la atenuación de marcadores de cortesía positiva (on record, with redress, with positive politeness)

(3) Comprenderás que tienes que devolverme el libro después de tanto tiempo.
(4) You can understand that you've got to give it back to me *after such a long time.*

3) Abiertamente con la atenuación de marcadores de cortesía negativa (on record, with redress, with negative politeness)

(5) ¿Podrías devolverme el libro que te presté hace varios meses?
(6) Could you please, give me back the book I lent you several months ago?

4) Encubierta (off record)

(7) Para ordenar mi biblioteca, tengo que recuperar todos los libros que *he prestado a los amigos.*
(8) I've got to recover all the books I've been lending to my friends, if I want to arrange my library.

5) Evitar el AAI.

Se elige la estrategia número 1 cuando se va a realizar el acto directamente sin mostrar ningún marcador de cortesía, y se opta por esta estrategia, bien porque no existe riesgo al llevar a cabo el AAI debido al grado de intimidad que existe entre los interlocutores, o bien porque el contexto demanda con mayor urgencia la eficacia en la comunicación, antes que el cuidado y la preservación de la imagen. Los casos

prototípicos de este tipo de realizaciones son situaciones en las que la transmisión del mensaje es urgente o difícil por causas externas a la comunicación, tales como las advertencias de peligro, las recetas, o las instrucciones.

Las estrategias número 2 y 3 constituyen opciones que intentan reparar la amenaza potencial del AAI, utilizando técnicas de cortesía positiva o negativa, que satisfagan los deseos de reconocimiento y de no impedimento del receptor, manifestados a través de su imagen positiva y negativa respectivamente. Estas dos estrategias comprenden la gran mayoría de recursos de cortesía lingüísticos utilizados en las interacciones diarias.

La estrategia número 4 consiste en hacer el AAI encubiertamente. La locución se formula de modo ambiguo, a través de insinuaciones, y su correcta interpretación depende de la capacidad de inferencia del receptor. Es preferible aventurarse a una interpretación errónea, antes que asumir el riesgo de pérdida de imagen. En el ejemplo facilitado más arriba se le ofrece al interlocutor la oportunidad de responder sólo a la carga asertiva de la locución, sin tener que prestar atención al acto exhortativo implícito.

El emisor opta por la estrategia número 5 en todas aquellas ocasiones en las que es preferible no decir nada, dado el elevado riesgo de pérdida de imagen del interlocutor. Son ejemplos prototípicos las preguntas indiscretas, las críticas personales, y los insultos.

Brown y Levinson (1987) también postulan la relevancia de tres factores a la hora de determinar el nivel de riesgo en la interacción, y como consecuencia, el grado de cortesía que se requiere. Se trata de: la distancia social (D) que existe entre los interlocutores, el poder relativo (P) que ostentan, y el grado o rango de imposición (R) implicado en el acto de habla. Los autores incluso proponen la siguiente fórmula matemática en la que además de los factores citados, "S" es la variable para el emisor (speaker), "H" la variable para el receptor"(hearer) y "W" (weightiness) es el valor matemático que determina la seriedad y el peso específico del acto "x".

$$W_x = D(S,H) + P(S,H) + R_x$$

La distancia (D) es una dimensión social simétrica, de similitud o diferencia entre los interlocutores. Está basada en la frecuencia de interacción entre los mismos y los atributos sociales con los que cuentan. El reflejo de una distancia social corta suele manifestarse en intercambios recíprocos de muestras de cortesía positiva.

El poder (P) es una dimensión social asimétrica. Lo determinan el grado con el que el emisor puede imponer sus propios planes y su criterio de imagen a expensas de los planes y el criterio de la propia imagen del receptor. Existen dos fuentes de poder que pueden ser o no ser autorizados: el control material y el control metafísico. El reflejo

más evidente de la tenencia de poder por parte de uno de los interlocutores es la presencia arquetípica de marcados rasgos de deferencia.

El grado (R) de imposición es un factor cultural y situacionalmente determinado por el rango de la imposición, que a su vez depende del ámbito de acción de ésta, bien se trate de una imposición sobre bienes (incluyendo los no materiales, tales como la demanda de información) o de una imposición sobre servicios. Son factores de igual modo determinantes, los derechos y obligaciones de quien ha de realizar el AAI solicitado, así como su grado de disfrute o el número de impedimentos rituales o físicos para llevarlo a cabo.

Las correlaciones entre estos factores determinan el grado de amabilidad requerido para conseguir una realización cortés del acto de habla según las siguientes reglas de proporcionalidad.

1) Cuanto mayor sea la distancia social entre el hablante y el oyente, mayor será el grado de cortesía requerido.
2) Cuanto mayor es el poder social que ostenta el oyente sobre el hablante, mayor será el grado de cortesía requerido.
3) Cuanto mayor sea el grado de imposición del acto de habla, mayor será el grado de cortesía requerido.

Por lo tanto, si el peso de la imposición es reducido, bien porque el hablante tiene poder sobre el oyente, bien porque la exhortación sea una exhortación rutinaria, no es necesario aplicar una estrategia de cortesía alta; el hablante puede realizar el acto de habla directamente, sin riesgo potencial para ninguno de los interlocutores. El otro extremo del paradigma lo representa una situación en la que el peso de la imposición sea muy grande y el riesgo de amenazar la conservación de la imagen sea elevado. Haverkate (1994) comenta lo siguiente al respecto:

> "...cuanto más difícil de efectuar por el hablante mismo sea el acto exhortado y, en consecuencia, mayor sea el poder o la competencia del oyente, más se le impone al hablante la necesidad de aumentar la energía verbal requerida para la expresión cortés de la exhortación... Obsérvese como esta correlación refleja un marcado aspecto icónico del signo lingüístico." (Haverkate,1994: 41)

Cada una de las estrategias de cortesía postuladas contiene a su vez varias subestrategias que se concretan a través de diferentes realizaciones lingüísticas. Diseñan así una teoría con capacidad potencial para caracterizar el sistema de valores de interacción social predominante en una sociedad, gracias a su concepción novedosa del fenómeno de la cortesía. No se trata ya de un modelo normativo como todos los anteriores, sino de un modelo funcional en el que se concede mayor importancia al

papel que las estructuras lingüísticas, y que se aplica, para demostrar la universalidad de sus postulados, a tres lenguas[22] que no guardan ningún tipo de conexión etimológica.

2.2.7 EL CONTRATO CONVERSACIONAL DE FRASER

Fraser (1980, 1990), en sus trabajos dedicados a la cortesía, difiere de un modo significativo de las propuestas teóricas anteriores dado que define el concepto en función del grupo de derechos y obligaciones que rigen el intercambio comunicativo, recogidos en lo que el autor denomina "contrato conversacional"

Según este autor, al participar en cualquier conversación cada una de las partes se involucra, reconociendo la existencia de un grupo inicial de derechos y obligaciones que determinarán, al menos en las etapas preliminares, lo que los participantes pueden esperar respectivamente en ese intercambio comunicativo. Ese grupo de premisas conforman el mencionado "contrato". Dicho contrato puede ser renegociado durante el lapso de tiempo en el que se desarrolla la conversación, o por el cambio de contexto *discursivo. Siempre existe la posibilidad de que alguna de las dos partes pueda* reajustar sus derechos y obligaciones durante el transcurso del diálogo.

Algunos preceptos del contrato vienen impuestos por convención, son de naturaleza genérica y de aplicación espontánea en casi cualquier tipo de intercambio. Las obligaciones convencionales mencionadas por Fraser son: el uso de una código mutuamente inteligible (siempre que sea posible), el conocimiento y respeto de los turnos conversacionales, y la adopción de un tono y volumen de voz perceptibles para el interlocutor. Todos estos preceptos son raramente negociables, y aunque pueden variar de una cultura a otra, cabe suponer que, en su mayoría, son de carácter universal.

Junto a ellos, y de forma paralela, existen preceptos impuestos por las *instituciones sociales que resultan de aplicabilidad obligatoria por tratarse de* restricciones también raramente negociables. Fraser cita el recurso obligado al susurro en las conversaciones iniciadas entre feligreses que asisten al desarrollo de un oficio religioso protestante, o la norma de no contestar a menos que le sea requerido, estipulada para los testigos interrogados en los tribunales de justicia.

Finalmente, existen otro tipo de restricciones, derivadas del "contrato conversacional" postulado y que están determinadas en gran medida por la experiencia adquirida en encuentros anteriores con interlocutores previos. Estas "normas" de interacción sí que son negociables, y su puesta en marcha depende de la percepción o el conocimiento por parte de los interlocutores de factores tales como el estatus, el

[22] *El inglés, el tamal (lengua del Sur de la India) y el "tzeltal" (lengua maya de Méjico).*

poder, y el rol social de cada participante, y la naturaleza de las circunstancias que rodean el intercambio comunicativo. Estos factores juegan un papel crucial en determinar qué tipo de mensaje puede y debe pronunciarse con respecto a dos factores: su fuerza ilocutiva y su contenido. Así pues, y a modo de resumen:

> "We enter into a conversation and continue within a conversation with the (usually tacit) understanding of our current conversational contract (CC) at every turn." (1990: 233)

Según esta concepción de los intercambios comunicativos, y estableciendo una relación intrínseca entre el contrato conversacional y la cortesía verbal, Fraser logra formular la siguiente definición de lo que se debe entender por cortesía:

> "Given this notion of the conversational contract, we can say that an *utterance is polite, to the extent to which the speaker, in the* hearer's opinion, has not violated the rights or obligations which are in effect at that moment." (Fraser.1980: 343-344)

Por lo tanto, la cortesía no es un factor claramente delimitado, sino que dependerá de las restricciones negociadas en cada intercambio por los participantes involucrados. Los participantes racionales son conscientes de que tienen que actuar según unos preceptos que configuran el contrato conversacional, y generalmente lo hacen. La cortesía es un estado que uno espera que exista en todas los conversaciones, por eso, según Fraser, los participantes notan no que alguien esté siendo amable, puesto que esto es la norma, sino cuando alguien está violando el contrato conversacional. Fraser y Nolen (1981) citan las siguientes violaciones:

> "*The speaker who insists in speaking unclearly, interrupting,* switching language[23] or perhaps whistling for his dog while the other is speaking is violating general terms of the conversational contract and is viewed by the hearer as impolite." (Fraser y Nolen, 1981: 96)

Las normas de cortesía determinan el estilo de la interacción verbal, pero no afectan al contenido proposicional de lo que se comunica. Por lo tanto el expresar cortesía no es un acto autónomo, más bien se efectúa como subacto del acto de habla. Sus normas funcionan como máximas "regulativas", es decir, como reglas que controlan

---

[23] El "code-switching", o cambio de código, es una excepción a esta violación, ya que numerosos estudios sociolingüísticos han demostrado que dentro de culturas bilingües, el cambio de la lengua vernácula a la lengua estándar, y viceversa, no representa ninguna infracción a las normas de cortesía, sino que marca la transición de temas personales a otros más formales.

una forma de comportamiento humano que existía ya antes de crearse las reglas. En este sentido difieren de las reglas gramaticales que son de naturaleza "constitutiva". Sin aquellas la comunicación verbal es posible, aunque defectuosa, sin éstas es del todo *imposible*.

Según esta nueva concepción del término, la intención de ser cortés no se particulariza, ni se implica necesariamente, al desviarse uno de la forma más directa de transmitir los mensajes, de lo que Brown y Levinson llamaban hablar abiertamente, sin acción reparadora (bald-on record). Más bien se trata de un estigma, una señal de estar obrando de acuerdo con el principio de cooperación y como consecuencia directa, de acuerdo con el "contrato conversacional".

La cortesía no implica tener que hacer que el receptor se sienta bien, según predicaban las máximas de Lakoff, o Leech. Tampoco supone tener que conseguir que el receptor no se sienta mal, al estilo de las estrategias de Brown y Levinson. Simplemente supone llevar a cabo el discurso según los términos y condiciones que todo ser racional puede inferir según el contrato conversacional específico del momento en el que nos comunicamos con nuestro interlocutor.

No se trata tampoco de que determinadas frases sean o no corteses, ni que actos de habla específicos se cataloguen según esa disyuntiva:

> "No sentence is inherently polite or impolite We often take certain expressions to be impolite, but it is not the expressions but the conditions under which they are used that determines the judgement of politeness" (Fraser y Nolen, 1981: 96)

Tampoco puede hablarse de lenguas más o menos corteses. Son tan sólo los hablantes los que pueden identificarse con individuos amables o rudos en una situación concreta, dependiendo de si se adhieren o no a las obligaciones específicas que derivan de la conversación particular que se está manteniendo según el contrato conversacional en uso, en un momento y en una circunstancia concreta.

Fraser finaliza su exposición con la conclusión de rigor donde señala la falta de acuerdo existente entre los investigadores del tópico a la hora de definir con precisión el concepto y su ámbito de acción. Esta línea crítica sigue presente en sus palabras, y recuerda que la noción de cortesía ha sido concebida de forma tradicional como un fenómeno de interacción universal, aunque dicha propuesta no haya sido validada de forma tajante nunca. Critica de igual modo el hecho de que en anteriores teorías no se haya definido claramente la linea divisoria que distingue la cortesía lingüística de la no

lingüística[24], si es que tal diferencia fuera pertinente.

Por último, propone dedicar una consideración más seria a la distinción, que al menos él intuye, entre el fenómeno de la cortesía por un lado, y el fenómeno de la deferencia, el tacto y el civismo por otro. El autor acomete el propósito, de forma simplista según nuestro parecer, y asegura que la mayoría de las estrategias y máximas postuladas en teorías previas no deberían ubicarse en el ámbito de la cortesía, sino en el de la deferencia, que es un fenómeno paralelo, definido con anterioridad por Goffman, y que Fraser retoma en su artículo:

> "That component of activity which functions as a symbolic means by which appreciation is regularly conveyed." (Fraser, 1990: 233)

Así pues la deferencia sería sólo uno de los componentes de una actividad concreta, y no estaría asociada con la actividad "per se", aunque bien es verdad que ciertas expresiones pueden denotar, en virtud de su mera presencia, la intención por parte del emisor de significar deferencia. El uso de "Sir" o "please" son los ejemplos propuestos por Fraser. Junto a ellos, el autor también expone que la oración "Would you mind helping me today" utilizada como una exhortación indirecta es más deferente que "Help me today" porque expresa simbólicamente la mayor estima en la que el emisor pudiera tener al receptor, al ofertarle lingüísticamente la posibilidad de llevar a cabo o no, la exhortación.

2.2.8 LA CORTESÍA Y LOS ACTOS DE HABLA SEGÚN HAVERKATE.

Este repaso de los principales tratados pragmáticos sobre la cortesía concluye con las aportaciones del hispanista Haverkate (1987, 1990, 1994). La originalidad y el interés de sus planteamientos para las intenciones últimas de nuestro estudio empírico radica en que estudia el fenómeno según la tipología de los actos de habla. Se relacionan así, los dos constituyentes que sustentan la base teórica del presente estudio.

El autor parte de la hipótesis de que la cortesía representa una forma de comportamiento humano que es regida por unos principios de racionalidad específicos, que a su vez regulan actividades interaccionales con el objeto de conseguir que se produzcan estados de cosas deseados.

---

[24] Sí que existen autores que han tipificado las variantes de la cortesía según ese componente. Haverkate (1994) concretamente establece esa distinción hasta un nivel preliminar, y distingue entre la cortesía comunicativa y la no comunicativa, y dentro de la primera clasificación, entre la cortesía lingüística y la no lingüística, como se ha expuesto en el apartado 2.1 de este capítulo.

Mostrar cortesía verbal es un tipo de acción que consiste en la selección de determinadas estrategias convencionales y que tiene un marcado carácter transactivo que depende del balance de coste y beneficio que dicha acción puede ocasionar a los interactantes. El concepto de coste se define en términos de energía verbal: dado un *objeto comunicativo determinado, el hablante escogerá la estrategia de cortesía que*, con menor coste verbal, alcance ese objetivo. Como las estrategias son variables, puesto que se adaptan particularmente a la situación comunicativa concreta, el grado de cortesía de un acto de habla aislado no puede medirse, sino que queda determinado por el contexto o la situación en que se efectúa.

Tras su definición del concepto, establece clasificaciones de los actos de habla desde dos niveles de estudio. En el micronivel de estudio propone la descomposición analítica del acto en tres subactos: el ilocutivo, el articulatorio, y el proposicional. El último a su vez lo subdivide en el acto predicativo y el referencial. Adopta esta taxonomía y reinterpreta de forma novedosa la naturaleza y las propiedades formales de los marcadores de cortesía, intentando demostrar que la estrategia de cortesía utilizada está determinada por la naturaleza del subacto de habla del que depende.

En el plano articulatorio es la entonación, el acento de intensidad y demás rasgos *prosódicos lo que determina la naturaleza cortés o descortés del acto verbal.* Estos factores junto con los rasgos quinésicos o gestuales constituyen el componente instrumental del acto de habla. En el nivel del subacto ilocutivo es la realización directa o indirecta del acto lo que determina su grado de cortesía. En el subacto predicativo, se juega con estrategias que manipulan el contenido conceptual del predicado, tales como la selección, la modificación, y la repetición. La primera explica por ejemplo, el uso cortés del eufemismo, la lítote, la ironía, o el chiste. La segunda determina el uso de atenuantes tanto léxicos como sintácticos. La tercera basa su efectividad en la *repetición total o parcial de la aserción original, con fines corteses. El subacto* referencial, finalmente, se centra en el estudio de la impersonalización o desfocalización de la identidad de los interlocutores, de la manipulación de las coordenadas de tiempo, de las referencias pronominales, de las formas de tratamiento, y de los honoríficos para conseguir efectos de mitigación cortés.

Después de este análisis componencial de los actos de habla, y de revisar las estrategias de cortesía que dependen de cada uno de sus subactos constitutivos, el autor asciende un nivel en su análisis, y se ocupa del acto de habla como unidad[25].

---

[25] Lavandera (1988) propone un concepto de cortesía similar, que la sitúa en el mismo nivel que la fuerza ilocutiva en los actos de habla; de hecho, la noción de fuerza ilocutiva, según esta autora, debe complementarse con la noción de fuerza de cortesía. La cortesía se manifiesta habitualmente a través de mecanismos lingüísticos que permiten disponer los actos de habla y las conversaciones en un continuum de fuerza de cortesía, pero la cortesía no es un significado de las formas lingüísticas, sino una propiedad de los actos de habla.

Comienza con un postulado controvertido, según el cual, cada uno de los distintos tipos de acto tiene una naturaleza intrínseca o extrínsecamente cortés o descortés[26]. Esta caracterización depende de los efectos interaccionales que surte la realización del propio acto de habla, según los cuales, sería "no cortés" si no sirve a la finalidad intrínseca de beneficiar al interlocutor, y sería "cortés", si la realización del acto de habla redunda en beneficio del interlocutor.

Tomando como punto de referencia la tipología de los actos de habla de Searle (1969) afirma que los principales representantes de los actos de habla corteses son los actos expresivos y comisivos, y la cortesía inherente a ellos es la de tipo positivo. Los actos no corteses, pueden dividirse a su vez en dos categorías: actos descorteses y actos no descorteses. Los ejemplos prototípicos de actos descorteses son los actos expresivos que denotan un estado psicológico negativo del hablante respecto del oyente, (agraviar, despreciar, insultar). Los actos no descorteses prototípicos son los actos asertivos y exhortativos[27].

Por último, Haverkate asciende de nivel contrastivo y establece la diferenciación *entre los actos de habla globales y los actos de habla locales. Los primeros son* denominados "macroactos" y los últimos "microactos" y aunque se estudian por separado según los criterios clasificatorios arriba expuestos, existe una estricta correlación entre ambas categorías ya que, en un texto bien estructurado, los microactos se integran tanto formal como conceptualmente en los macroactos. En el micronivel de análisis de los actos de habla, la cortesía se manifiesta a través de categorías lingüísticas tales como: los pronombres de tratamiento, el uso del condicional, el imperfecto de cortesía, la realización indirecta del acto de habla, etc. En el macronivel del discurso, la cortesía está determinada por factores de coherencia y relevancia *interaccional.*

2.3 REVISIÓN CRÍTICA DE LAS TEORÍAS DE LA CORTESÍA VERBAL.

Hasta ahora se han enumerado las principales aportaciones que desde el ámbito de la pragmática se han realizado en torno a la cortesía verbal. Ninguna de la formulaciones teóricas expuestas se ha librado de el enjuiciamiento crítico de otros autores. Por eso, se ha incluido esta sección para señalar algunas de las deficiencias más sustanciales dentro de cada teoría, y para justificar la validez de la teoría de Brown

---

[26] Como ya se ha señalado con anterioridad, atribuir esta cualidad a un acto de habla determinado es controvertido, ya que ninguna oración es inherentemente cortés o descortés. Son las circunstancias en las que se utilizan las que determinan el juicio de cortesía.

[27] Según el autor, los actos asertivos y exhortativos pueden catalogarse como "no descorteses" o "no corteses" indistintamente, pues se trata de actos neutros en el sentido de que no sirven para comunicar cortesía o descortesía intrínseca. Si se realizan cortés o descortésmente, el tipo de cortesía o descortesía manifestada es de tipo extrínseco.

y Levinson como un mecanismo de aplicación empírica eficaz para el estudio de la conducta discursiva cortes de los hablantes.

A Grice se le ha criticado que su explicación acerca de cómo funcionan las conversaciones basa toda su eficacia en el aspecto informativo del lenguaje, pero no se preocupa del aspecto expresivo, por lo que un seguimiento fiel de sus máximas acarrearía la presencia constante de intercambios aburridos y extremadamente formales.

Es este un problema fundamental porque la mayoría de las conversaciones que cotidianamente se mantienen entre congéneres no se efectúan para obtener el máximo intercambio informativo. Pueden existir otros propósitos. Los agradecimientos o las disculpas, por ejemplo, son efectivos por las expectativas sociales que cumplen, más que por cualquier condición relativa a la brevedad (máxima de modo), sinceridad (máxima de cualidad), o información (máxima de cantidad) de la interacción. Las interacciones puramente informativas en la vida cotidiana son la excepción. Consecuentemente se puede concluir que las máximas conversacionales de Grice ayudan a entender, sólo parcialmente, el mecanismo de producción de las conversaciones.

Otro de los aspectos más criticados de su teoría es la supuesta universalidad de las máximas. Aunque Grice no lo afirmara explícitamente, implícitamente sí que lo hizo, pues aseguró repetidamente que la observancia o la intencionada ignorancia del principio de cooperación y sus máximas derivadas, dependía de la conducta racional del interlocutor. No obstante, no explicó cómo interpretaba él estas nociones, y cuando afirma:

> "...it's just a well-recognized empirical fact that people do behave in these ways." (Grice, 1975: 48)

no hace explícito si se está refiriendo a la actitud conversacional de su propia sociedad, o lo hace extensible a todas las civilizaciones. Keenan (1976) expuso en contra de la universalidad de la máxima de cantidad, la costumbre al conversar del pueblo malgache, cuyos hablantes, especialmente los varones, presentan gran reluctancia a compartir toda la información que poseen y a comprometerse con información que pudiera ser probada como falsa con posterioridad[28]. Su idioma se acomoda a esta característica con

[28] Keenan fue rebatida posteriormente por Prince (1982) que aseguraba que dado que la información no es algo que se pueda obtener fácilmente en aquella sociedad, debido a la recóndita ubicación de sus pueblos, separados por abruptas distancias físicas, aquella es considerada un bien que confiere prestigio a quien la posee. Existen además tabúes culturales con respecto a hacer afirmaciones que puedan resultar incorrectas. Estos dos hechos conllevan la necesaria existencia de la máxima de cantidad, ya que no podría ser violada sistemáticamente, con las intenciones antes expuestas, si los hablantes no fueran conscientes de su existencia. De hecho la ignoran en favor de la máxima de cualidad.

la posibilidad de uso de la voz circunstancial[29], a través de la cual evitan comprometerse.

Nosotros creemos al igual que Prince (1982) que el caso de los habitantes de Madagascar citado por Keenan, es el resultado de la anulación de la máxima de cantidad por la preponderancia de otro principio, conversacional, o no conversacional. Uno de los factores más productivos en ese sentido es precisamente el de la cortesía. Las máximas que conforman este componente entran a menudo en conflicto con las máximas de conversación de Grice, y generan inferencias que ocupan el lugar de las implicaturas no convencionales, y no conversacionales.

Loveday (1983) más tarde demostró que incluso en los trabajos académicos, donde pudiera pensarse que existía más uniformidad entre las distintas culturas, las máximas griceanas dependían de las especifidades socioculturales de la lengua utilizada. Este autor cita el ejemplo del Japonés donde la máxima de modo raramente se sigue porque una claridad y determinación excesivas pueden ser interpretadas como algo ofensivamente presuntuoso.

Matsumoto (1989) también aboga por una revisión de la teoría de la conversación desarrollada por Grice. Puesto que sus principios estaban basados en el contenido proposicional de lo enunciado, no podían explicar satisfactoriamente una peculiaridad de las interacciones en japonés, idioma en el que el contexto social debe ser lexicalizado, ya que no hay ninguna forma neutra de decir algo que fuera apropiado para cualquier situación social[30].

---

[29] Existen restos de la voz circunstancial, en inglés y griego, donde coexiste con la voz activa y la pasiva. El resultado suena extraño a nuestros oídos. El ejemplo que citan Brown y Levinson (1987: 195) es: "a stick was used by you to beat that child".

[30] Según explica Saville-Troike (1982: 54-55) a partir de unos datos de Harumi Williwams, en el japonés de los niveles sociales acomodados, el ofrecimiento de una taza de té ha de realizarse a través de fórmulas de cortesía que se adecuan al interlocutor, y que se ordenan en una jerarquía de siete grados: 1. ¿Ocha? ¿té? (hacia los propios hijos); 2. ¿Ocha do? (hacia los propios hijos, los hermanos y los amigos más jóvenes); 3.¿Ocha ikaga? (hacia los amigos de la misma edad y los hermanos mayores); 4. ¿Ocha ikaga desu ka? (hacia el marido, los padres, los tíos y los cuñados más jóvenes); 5. ¿Ocha wa ikaga desu ka? (hacia los abuelos); 6. ¿Ocha ikaga desho ka? (hacia los cuñados mayores); 7. ¿Ocha wa ikaga desho ka? (hacia los suegros, los abuelos del marido, el jefe del marido y los profesores).

Moreno Fernández (1998: 148) menciona cómo Geertz ha comprobado algo similar en la lengua javanesa. Esta dispone de un sistema de cortesía en el que prácticamente es imposible decir nada sin incluir marcadores que indican el tipo de relación social, estatus y familiaridad de los interlocutores. Existen por así decirlo, tres estilos (alto, medio y bajo) y según las exigencias de cada uno, se ha de seleccionar y construir un enunciado. Así por ejemplo si se quiere usar una forma equivalente a "ahora", el hablante javanés ha de utilizar la expresión "samenika" para el estilo alto, "saniki" para el medio, y "saiki" para el bajo.

Como ha sido repetidamente dicho, el comportamiento lingüístico es una actividad dependiente de la cultura y la sociedad en la que se vive, y los planteamientos de Grice adolecen de un mecanismo que distinga esa variación situacional y cultural. De igual modo, los valores de sinceridad, brevedad, claridad, etc, requeridos en las máximas son difíciles de determinar y definir incluso entre miembros de la misma cultura. Si se aceptara su universalidad cualquier miembro de cualquier cultura podría inferir exactamente lo mismo o casi lo mismo dado el mismo enunciado, y como demuestra la creciente literatura sobre errores pragmáticos de comunicación, es claro que ese no es el caso.

Con respecto al trabajo de Lakoff, cabe señalar que un concepto tan subjetivo como el de la cortesía, difícilmente puede ser abarcado por reglas, y más aún tratandose de reglas tan poco rigurosas como las que esta autora propone. Brown y Levinson (1978: 287) mantienen que un estudio de la amabilidad basado en reglas, en vez de estrategias como lo es el suyo, sólo funciona con actos de habla muy definidos y ritualizados, tales como los saludos, pero es problemático con actos de habla menos *convencionales*.

Brown (1976: 246), anticipando esta linea crítica, había acusado a Lakoff de querer presentar un análisis que no fuera rígido ni arbitrario, y sin embargo con la definición de cortesía que ella había propuesto, consistente en la aplicación de tres reglas, había hecho de su visión la más estricta de todas las existentes, siendo precisamente esa la mayor contradicción de su análisis.

Sifianou (1992.a:22) afirma que Lakoff no define convenientemente los términos utilizados en sus postulados, y al carecer de rigor ontológico pueden ser mal interpretados con facilidad. La formalidad por ejemplo, no necesariamente se identifica con la cortesia. Mantener o guardar las distancias, que es la traducción que se ha dado a la expresión inglesa "keep aloof", no es siempre sinónimo de cortesía social. La *deferencia no tiene por qué ir asociada con dar opciones, tal y como lo relaciona de un* modo unívoco Lakoff. Por último la camaradería no conlleva siempre mostrar simpatía. Se puede mostrar simpatía por alguien que se encuentra en una situación difícil o comprometida como muestra de solidaridad, sentimientos que no están precisamente relacionados con la camaradería o la cortesía. Se trata por lo tanto, de reglas muy susceptibles de ser mal interpretadas o confundidas, por lo que se puede concluir que sus propuestas carecen de precisión epistemológica.

Cabe señalar como crítica la particular interpretación que hizo Lakoff del trabajo de Grice. Primero intentó convertir las máximas conversacionales en derivados de su primera regla pragmática: "Sea claro". Tiene razón parcialmente ya que todas ellas pretendían fundamentalmente mantener el orden y la claridad en las conversaciones. Después, y en el mismo artículo (Lakoff, 1973), intentó conseguir una curiosa *generalización. Al ubicar su principio de claridad bajo la dependencia de su primera*

regla de cortesía, "no imponga", por deducción se podría concluir que para Lakoff las máximas de conversación de Grice pueden interpretarse como derivadas de la primera *regla de cortesía. Curiosa interpretación del trabajo del filósofo precursor. Sus palabras* literales son:

> "We can look at the rules of conversation as subcases of Rule I (don't *impose): their purpose is to get the message communicated in the shortest* time with the least difficulty: that is, to avoid imposition on the addressee (by wasting his time with meandering or trivia, or confusing him and *making him look bad.*" (Lakoff, 1973: 303)

De igual modo afirma que dichas máximas conversacionales están sin efecto en situaciones R3, en las que prima la tercera regla de cortesía:

> "The rules of conversation are in effect in non-R3 situations: that is, R1 situations, cases of formality." (Lakoff, 1973: 303)

Según Lakoff, la función de la tercera regla de cortesía es producir un sentido de camaradería entre los interlocutores, en otras palabras, hacer que el receptor se sienta bien, y tratado de un modo amistoso. Es absurdo afirmar que en ese contexto no se siguen las máximas conversacionales. Está claro que en esas situaciones el emisor no es más ambiguo (violando la máxima de modo) o hace sus enunciados más irrelevantes (violando la máxima de relevancia). Consecuentemente las máximas de Grice son observadas de igual modo en situaciones R1 (aquellas en las que prima la consecución de formalidad), como en situaciones R3 (aquellas en las que lo que prima es el ambiente de camaradería).

Otro de los aspectos criticables en la teoría de Lakoff es la pretendida universalidad de sus reglas de cortesía. Según su autora lo único que varía al aplicarlas en las diferentes culturas es el orden de precedencia. El ejemplo que ilustra su hipótesis se centra en una costumbre antagónica entre las sociedades china y americana. En la primera sociedad, eructar después de haber ingerido los alimentos de la cena a la que uno ha sido invitado es lo correcto, frente a la catalogación descortés del mismo acto en la sociedad americana. La explicación de esta paradoja, según Lakoff, radica en que en la sociedad china, la tercera regla de cortesía, R3 (camaradería) toma precedencia sobre la primera de las reglas, R1 (formalidad) en todas las circunstancias. Se trata, por lo tanto, utilizando la terminología de Brown y Levinson, de una sociedad en la que prima la cortesía positiva. En su contra se puede argumentar que la sociedad china ha sido tradicionalmente considerada una sociedad basada en una formalidad y elaboración bastante incompatibles con la tercera de sus reglas de cortesía (Young, 1982: 80).

Por último, los términos utilizados en sus postulados, tales como "formalidad", "informalidad", "deferencia", "mantener las distancias", "benevolencia", traducciones

más o menos afortunadas de los vocablos ingleses "formality", "informality", "deference", "aloofness", "sympathy", tienen muchas connotaciones culturales por lo que son dudosos el grado de universalidad y objetividad que pueden tener unos postulados que basan su contenido en vocablos de interpretación tan subjetiva y particularista.

Así pues, y a modo de resumen se puede concluir que los cuatro problemas principales con los que nos encontramos en el análisis de Lakoff son, por un lado, el querer explicar un concepto tan complejo como el de la cortesía verbal a través del postulado de reglas arbitrarias; por otro, la falta de rigor en los términos utilizados para describir esas reglas; en tercer lugar sus pretensiones de universalidad, utilizando como ya se ha dicho términos subjetivos, que dependen de la interpretación que se les asigne en cada sociedad; y por último el intentar subsumir las máximas conversacionales de Grice bajo su primera regla de cortesía. Bien es verdad que los mecanismos internos de las conversaciones están intrínsecamente relacionados con los de la cortesía verbal, pero no del modo propuesto por esta autora.

Con respecto a Leech, la crítica de su teoría se centra en el carácter normativo de sus máximas. Todavía no se han realizado investigaciones empíricas suficientes para verificar su potencia teórica. Lo mismo ocurre con las escalas de minimalización y maximalización asignadas a cada una de ellas. Por eso, críticos como Dillon (1985) afirman que sin una justificación empírica rigurosa, la lista de las máximas podría extenderse de un modo indefinido.

Por otro lado, el intento de justificar las variaciones culturales, postulando dos tipos de cortesía, es loable, pero la distinción que plantea entre actos intrínsecamente corteses y actos intrínsecamente descorteses es arbitraria y controvertida. Algunos críticos reconocen que la fuerza ilocutiva de una realización específica de un determinado acto de habla puede ser evaluada como cortés o descortés, aunque lo mismo no puede afirmarse del acto de habla en sí. Así por ejemplo el acto de ordenar, en abstracto, no puede catalogarse genéricamente como conflictivo y descortés, tal y como propone Leech. Fraser (1990: 227) cita el ejemplo de un profesor ordenando a uno de sus alumnos que salga a la pizarra para escribir la solución a un problema que ha resultado ser premiado en una olimpiada de matemáticas organizada por el centro. En este caso, el acto de ordenar parece tener precisamente el efecto opuesto al descrito por Leech. Es igualmente criticable el conceder distintos grados de importancia a cada una de las submáximas postuladas.

En relación con el trabajo de Brown y Levinson, cabe señalar que la presentación jerárquica de las distintas estrategias resulta bastante clarificadora y exhaustiva, aunque ha sido precisamente este segundo atributo, el que ha dado pie a numerosas críticas negativas. Algunos estudiosos consideran que la lista de estrategias resulta "excesiva y pretenciosamente" exhaustiva. Según ellos, Brown y Levinson adolecen de capacidad de síntesis y se pierden en detallar de forma minimalista las estructuras lingüísticas a

través de las cuales se manifiestan las distintas estrategias.

Otro de los factores que más encarecidas críticas ha suscitado es el carácter pretendidamente universal de las estrategias. Las muchas similitudes detectadas en tres lenguas tan manifiestamente inconexas como el inglés, el tamal, y el tzeltal, señalan *un cierto grado de evidente universalidad, aunque los autores pasan por alto las* diferencias que igualmente existen, y que no son detalladas en su teoría. Por otro lado, y según señala Hymes (1986), estas aparentes similitudes en la estructura superficial de *las locuciones, pueden esconder diferencias significativas en cuanto a las* motivaciones de uso de la estrategia. Sus palabras textuales son:

> "The universal presence of such linguistic forms is worth knowing, but one needs to know as well the ways in which such forms are selected and grouped together with others in cultural practices... Clearly the occurrence of parallel forms of utterance is not enough to provide the basis for a universal theory. One has to know the social structure in which the forms of utterance occur and the cultural values which inform that structure."(Hymes.1986:79-80)

Además de Hymes, existen otros críticos que no consideran adecuada ni válida la aplicación bipolar del término para culturas como la japonesa, Matsumoto (1988), o la china, Gu (1990). Ambos autores observan que aunque la noción del concepto puede ser universal, los dos componentes que se le atribuyen no lo son, porque ni el aspecto positivo ni el negativo del mismo explican satisfactoriamente los fenómenos de cortesía de ambas culturas. Así por ejemplo, la preocupación territorial, y los deseos de autonomía y privacidad que caracterizan el deseo de imagen negativa, postulado por Brown y Levinson, provienen de la gran importancia asignada al individualismo en las culturas occidentales.Dada la orientación colectiva, más que individual, de las culturas orientales discutidas, el concepto de imagen negativa, no parece adecuado para explicar la conducta cortés en tales sociedades. Redundando en la misma línea crítica, destaca la autora polaca Wierzbicka (1985), quien acusa no sólo a estos autores sino a la mayoría de los que han confeccionado la bibliografía pragmática previa, de un marcado etnocentralismo anglosajón. La presencia en sus escritos de esta perspectiva anglosajona limita, según su punto de vista, la validez de algunos de los preceptos propuestos.

Sin embargo, y a pesar de todas esas objeciones, la validez universal de las estrategias de Brown y Levinson sigue sin ser refutada completamente. Los autores además se defienden, argumentando que en su teoría hay lugar para un cierto grado de variabilidad cultural que ellos llaman "ethos" y que definen como "la cualidad afectiva de interacción característica de los miembros de una sociedad determinada" (1978: 248). Lo que en realidad es universal es el concepto de "imagen", gracias al cual todo el mecanismo de interacción cortés se pone en funcionamiento.

Un tercer aspecto de la teoría bastante criticado, con el que nosotros no *coincidimos, es el tono "pseudoparanoide" con el que los autores caracterizan las* interacciones de los seres humanos. Schmidt (1980: 104) señala que la visión del fenómeno de la comunicación que tienen Brown y Levinson, al que consideran como un enfrentamiento fundamentalmente peligroso y antagonista en el que casi cualquier locución es un acto amenazante de imagen en potencia, resulta exagerada. El mismo autor cree que la teoría es abiertamente pesimista y algo "psicópata" en su interpretación de los intercambios sociales, ya que la lista de actos de habla que afectan de forma adversa la imagen positiva o negativa tanto del emisor como del receptor abarca casi cualquier tipo de acción lingüística que pueda desarrollarse entre los interlocutores.

Por último, y con respecto a los 3 factores de poder, distancia, y grado de imposición, se les ha criticado la excesiva importancia asignada a los mismos. Brown y Levinson contra-argumentan que ellos no pretenden afirmar que éstos sean los únicos elementos que determinan el peligro potencial del AAI, aunque sí son los únicos que pueden subsumir a todos los demás: estatus, autoridad, ocupación, identidad étnica, grado de amistad, grado de intimidad, contexto situacional, etc.

Además, personalmente creemos que tampoco se trata de variables asignadas de forma fija a los interlocutores. Tanto el poder, como la distancia social y el grado de imposición son reversibles, aún tratandose siempre de los mismos individuos. Así por ejemplo el poder que un director de banco ostenta sobre uno de sus asalariados, se invierte proporcionalmente si el último le apunta con un arma. La distancia social existente entre dos americanos que no tienen ningún tipo de relación entre sí, no es igual en Nueva York, que si se encuentran de forma casual en un recóndito lugar del lejano oriente y se reconocen como los dos únicos americanos del lugar. En cuanto al grado de imposición, no es lo mismo pedir 100 pesetas en medio de la calle sin motivos aparentes, que pedirlas porque urge hacer una llamada telefónica y te han robado la cartera.

A pesar de las críticas expuestas, en este estudio se ha apostado por esta *formalización teórica, y se ha comprobado que es una teoría con un valor ilimitado como* método de análisis para medir los valores culturales y de interacción comunicativa característicos de una sociedad. Las variables de análisis pueden ampliarse a gusto del investigador. Se puede valorar el tipo de cortesía preferente según la nacionalidad, según la clase social, el sexo[31], la edad, la formación cultural, etc, de los interactantes

[31] En numerosos estudios, como los de Lakoff (1975), Harris (1984), y Trudgill (1974), se *afirma que las mujeres tienden a valorar más que los varones, las estrategias de cortesía* positiva. Es por ello que hacen un uso mayor de las mismas en comparación con los hombres. Esta preferencia se incrementa aún más, cuando el rol social que les toca representar, se desenvuelve entre individuos de su mismo sexo, es decir entre otras mujeres. Brown (1980)

implicados. Es la primera vez que se pueden estudiar los componentes pragmáticos relativos a la deferencia verbal, en base a un tratado formalizado y científico, y se puede afirmar que es una teoría con potencial suficiente para caracterizar el sistema de valores de interacción social, gracias a su concepción estratégica del fenómeno de la cortesía. En el capítulo VIII se hace una valoración crítica de la teoría más específica tras su aplicación empírica al corpus.

En cuanto a las aportaciones de Fraser, es criticable su desestimación de las *teorías de la cortesía normativas, basadas en reglas de conducta social*, en base a que una conducta cortés o descortés está sujeta a factores negociados según el contexto y tales factores no pueden ser codificados de forma "interesante". Su afirmación adolece *de formalidad, ya que no especifica qué es una "codificación poco interesante", y a su* vez se contradice con lo postulado con respecto al Contrato Conversacional, que estaba *fundamentado en restricciones, que son normas al fin y al cabo.*

Fraser también descartaba las teorías que se basan en máximas conversacionales, ya que postular máximas que guíen las interacciones corteses sin definir y sugerir convenientemente de qué modo dichas máximas determinan su influencia en una interacción concreta no era viable[32]. Son únicamente las teorías basadas en la preservación de la imagen, teoría de Brown y Levinson, y la basada en el seguimiento del contrato conversacional, la suya propia, las que comparten una orientación común, que resulta a juicio del autor, la más acertada. La coincidencia de ambas teorías se concreta en reconocer que la elección de la forma lingüística de nuestro discurso viene determinada, en parte, por la apreciación por parte del emisor de una responsabilidad hacia el receptor de la interacción. Fraser demuestra con estas afirmaciones, falta de precisión en sus palabras, y no detalla en qué consiste dicha *responsabilidad. Parece que ser responsable con el receptor consiste en conocer qué* marcadores de cortesía, entre otros rasgos pragmáticos, se han de utilizar en el *discurso para conseguir los efectos que de forma razonable y legítima* se pretenden provocar en el interlocutor. Fraser por lo tanto, adolece a lo largo de toda su exposición de la carencia que él mismo encontraba en teorías precedentes: una falta de precisión ontológica y conceptual, que exige continuos ejercicios de suposición por parte de quien

---

demuestra en un estudio realizado en una comunidad maya que las mujeres son más corteses que los varones. Con posterioridad, Smith (1987) llevó a cabo un estudio similar con las mujeres en Japón. Más recientemente, Holmes (1993) ha estudiado los rasgos de cortesía estratégica en el discurso de las mujeres de Nueva Zelanda. Las conclusiones de todas ellas coinciden en lo ya señalado.

[32] *Fraser remite a la obra de Sperber y Wilson (1987) si se desean encontrar detalles* añadidos de por qué otros motivos deben rebatirse las teorías basadas en máximas. Según sus propias palabras: "The conversational maxim perspective must be rejected as non-viable, for the same reasons that researchers have rejected Grice's program for conversational implicature (cf. Sperber and Wilson, 1987)"

quiera interpretar sus palabras.

Por último, con respecto al trabajo de Haverkate, su mérito radica en proponer la descomposición analítica del acto de habla en los subactos estudiados, y en la formulación de una taxonomía que explica de forma sistematizada y consistente las categorías lingüísticas que funcionan como vehículos de expresión de cortesía. La literatura especializada había diseñado enumeraciones heterogéneas y poco exhaustivas. Gracias a la ubicación del fenómeno de lo cortés en la raíz misma de los actos de habla, dependiendo de la distinta realización de los subactos que los componen, es posible dar una explicación más global a fenómenos que hasta entonces se entendían de forma parcial y aislada. Se puede explicar, desde una base científica novedosa, el uso cortés de fenómenos de carácter fonológico y prosódico (la curva melódica); morfológico (diminutivos) semántico (lítote), sintáctico (oración impersonal) y pragmático (el cumplido).

Como crítica conceptual se le puede achacar una cierta carencia de contraste del fenómeno con respecto a otras culturas que no sean la española. El etnocentrismo *característico de los estudios pragmáticos sobre la cortesía verbal es una vez más, uno* de los defectos a señalar.

2.4 CONCLUSIÓN.

Concluye aquí la revisión crítica de las aportaciones teóricas más relevantes en torno a la cortesía lingüística. Cada uno de los trabajos mencionados destaca por su originalidad y por el avance significativo que la publicación de sus postulados supuso para la investigación y tratamiento del tópico. Quizás, la más alejada del resto sea la obra de Haverkate, debido a la vocación claramente hispanista de su autor. El suyo, no obstante, es el tratado pragma-lingüístico que de forma más rigurosa y consistente se *ha hecho hasta la fecha sobre el fenómeno de la cortesía verbal en la sociedad* española.

El resto de aproximaciones parten de un ámbito etnográfico común: el mundo anglosajón, y es quizás por ello que a pesar de que sus formulaciones son distintas se pueden encontrar convergencias significativas en todas ellas. Así por ejemplo, la teoría de Brown y Levinson, que resulta la más exhaustiva, tiene sus más claros precedentes en Grice y Lakoff. Existe todavía un precedente anterior, Goffman, del que además del "préstamo" conceptual de algunos de sus términos, como el de "imagen", han heredado la visión bipolar del fenómeno. La distinción entre cortesía positiva y negativa ya estaba latente en la diferenciación que este autor (Goffman, 1956: 481) hacía entre rituales de *evitación "avoidance rituals" y rituales de presentación "presentational rituals*[33]".

[33] Los primeros eran formas de deferencia que conducían al distanciamiento entre el actor y el receptor. Los segundos abarcaban actos con los que el emisor logra un mayor

Grice por su parte, está presente en los mecanismos internos de todas las estrategias propuestas. Las del grupo I, que aconsejaban realizar el AAI abiertamente, sin acción reparadora, se limitan a seguir al pie de la letra las indicaciones de las máximas. Las del grupo IV, que consisten en llevar a cabo el AAI de forma indirecta, se basan en la explotación o violación manifiesta de las cuatro máximas griceanas. Con respecto a las estrategias del grupo II y III, su relación con las máximas es más compleja, pero también es obvia. Las estrategias de cortesía positiva (grupo II) pueden contemplarse como recursos de violación sistemática de la máxima de cualidad, dado el elemento de insinceridad presente en la expresión exagerada de interés y de aprobación con respecto al receptor y a su entorno. Las estrategias de cortesía negativa (grupo III) por su parte, basan su efectividad en la violación de la máxima de cantidad, debido al énfasis y al afán desmedido por elaborar y envolver verbalmente el mensaje emitido.

En relación con los postulados teóricos de Lakoff, existen críticos como Georgia Green (1989:145) que encuentra correlaciones con los de Brown y Levinson. Las cinco estrategias de cortesía postuladas por éstos y las tres reglas de cortesía de Lakoff se interrelacionan del modo siguiente: Las estrategias del grupo I, de los primeros (llevar a cabo el AAI sin acción reparadora) se corresponde con la tercera regla de cortesía de la última (promueve la camaradería), ya que, según Green, hablar con claridad implica que la relación entre el emisor y el receptor es tan amistosa que lo que pudiera amenazar la imagen de un extraño no ocasiona tal perjuicio entre ellos. La relación entre esa misma regla de cortesía, la tercera, y las estrategias del grupo II (cortesía positiva) de Brown y Levinson es evidente. Por otro lado, las estrategias del grupo III (cortesía negativa) y del grupo IV (implicar, diciéndolo encubiertamente) de Brown y Levinson se identifican con la segunda regla de Lakoff (da opciones), puesto que, implicar y desarrollar todas las tácticas pertenecientes al ámbito de acción de la cortesía negativa suponen ofrecerle al receptor un rango de posibilidades de interpretación y un intento de mitigar cualquier imposición inevitable desde la perspectiva del emisor. Finalmente, la estrategia número V de Brown y Levinson (abstenerse de realizar el AAI) se corresponde con la primera regla de Lakoff (no impongas).

Con respecto a la obra de Leech, es claro que coinciden con Brown y Levinson en su afán de catalogación de los actos de habla según el factor cortesía. Haverkate comparte el mismo espíritu. Todos ellos prescinden de la casuística e intentan establecer de forma categórica y genérica cuales son los efectos específicos que la emisión de los actos de habla estudiados produce en cualquier interacción. Para Leech existían actos intrínsecamente corteses y actos de naturaleza intrínsecamente descortés, que se asociaban de un modo directo con sus máximas de cortesía. Así por

---

acercamiento, atestiguando cual es su consideración hacia el receptor y como le tratará en futuras interacciones.

ejemplo las máximas de tacto y generosidad se aplicaban a los actos exhortativos (ruegos y mandatos) y comisivos (promesas); y las máximas de aprobación y modestia a los actos expresivos (agradecimiento, felicitación) y asertivos (aseveraciones). Para Brown y Levinson la catalogación de los actos de habla depende del interlocutor amenazado en el intercambio, según lo cual existen actos de habla que amenazan esencialmente la imagen del emisor (disculpas, confesiones); actos que amenazan básicamente la imagen del receptor (consejos y órdenes) y los que ponen en peligro la imagen de ambos (ruegos y ofertas). Haverkate distingue entre actos corteses (expresivos y comisivos), descorteses, y no corteses ni descorteses (asertivos y exhortativos). Las obras de todos ellos coinciden, por lo tanto, en su afán clasificador, aunque difieren en las variables que determinan el carácter cortés o descortés de los actos.

Las máximas de cortesía de Leech se diferencian de las máximas conversacionales de Grice, en que las primeras determinan ante todo los aspectos sociales de la interacción verbal; mientras que las últimas están orientadas primariamente a cimentar la estructura cognitiva de la conversación. La diferencia mayor radica en los efectos que conlleva el incumplimiento de las máximas. En el caso de las de Grice su incumplimiento podía tener como fin producir efectos de cortesía. El incumplimiento de las de Leech en cambio, da como resultado un comportamiento no cortés o abiertamente descortés.

Además cabe señalar que Brown y Levinson y Leech también coinciden al dejar entrever que la cortesía negativa ostenta una mayor consideración o rango como fenómeno representativo de lo cortés. Leech lo afirmaba abiertamente cuando aseguraba que en toda la escala de máximas propuestas, las primeras submáximas, que se caracterizaban por el afán de evitar la discordia, eran más importantes que las segundas, basadas en mecanismos de búsqueda de la concordia. La evitación de la discordia es un rasgo distintivo de la cortesía negativa frente a la búsqueda manifiesta de la concordia que caracteriza a la cortesía positiva. Brown y Levinson no hacen nunca tal aseveración de forma explícita, aunque la presentación jerárquica de sus estrategias, junto con el espacio dedicado en su artículo a la consideración de las estrategias de cortesía negativa, que triplica al dedicado a las estrategias de cortesía positiva, podría inducir a pensarlo.

Finalmente quisiéramos señalar que el estudio de la teoría de la cortesía no se ha paralizado, sino que sigue en constante evolución, hasta el punto de motivar interesantes y muy recientes trabajos como el de Escandell Vidal (1998) en los que se intenta redefinir el concepto bajo el prisma de una teoría pragmática igualmente innovadora como es la Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson (1986). Dado que ésta será una de las teorías complementarias a la de los Actos de Habla, segundo marco teórico en el que se encuadra este trabajo de investigación, como se expone pertinentemente en el siguiente capítulo, creemos que resulta interesante recoger aquí

cual es su aplicación al primer marco teórico discutido.

Según Escandell Vidal (1998: 49) en la mayoría de las teorías revisadas, "la cortesía es una estrategia conversacional que resulta de una implicatura en la que el tiempo de proceso de inferencia representa el grado de cortesía". Pero si la cortesía se concibe así, básicamente como un componente de adecuación social que depende de expectativas, y que es siempre el resultado de una implicatura, entonces la cortesía siempre constituiría un mensaje "per se" y siempre sería comunicada. Sin embargo para esta autora, existen situaciones en las que la cortesía puede ser relevante sin haber sido comunicada intencionalmente por el emisor. Se trata de aquellas ocasiones en las que el oyente encuentra un desajuste entre sus expectativas y la conducta discursiva del emisor. El receptor puede interpretar dicho desajuste como un refuerzo de la asunción de que el emisor no sabe comportarse adecuadamente, o como la puesta de manifiesto de que está siendo más o menos cortés de lo requerido en la situación. Esta "falta" (default) pudiera ser o no intencional, por parte del emisor, o incluso por parte del receptor[34], pero lo fundamental es que puede ser relevante y que la relevancia es independiente de la intención. La conclusión es:

> "When some property of the utterance is associated to some expectation involving social relationships, both fulfilling and contradicting expectations can be found relevant" (Escandell-Vidal, 98:53)
>
> "Non ostensively produced evidence of deference or submission, or of expectations of deference or submission from others, is highly relevant and effective in maintaining or challenging power relationships" (Sperber y Wilson, 1997:149)

Con la visión tradicional y estratégica del fenómeno se pierden dos distinciones cruciales: "the one between intentional and non-intentional transmission of assumptions, and the one between overt and covert transmission of assumptions" (Escandell Vidal, 1998:53), pero gracias a la teoría de la relevancia se pueden explicar las diferencias existentes. El componente intencionalidad es el que hace que un determinado uso cortes o descortés sea estratégico, y cuando esto se "pone de manifiesto mutuamente" (mutual manifestness) ocasiona que una "asunción expresada" (conveyed assumption) se convierta en una "asunción comunicada" (communicated assumption). Cualquier desviación abierta de las expectativas creadas comunicarán una asunción, pero también lo hará cualquier uso abierto de una forma estándar, y sólo en aquellos casos en los que la cortesía se comunica se puede hablar de implicaturas. Sin embargo, la explotación en términos de estrategia de una conducta estándar no se reduce a casos de

[34] La intencionalidad por parte del receptor depende del tipo de estrategia interpretativa que adopte. Sperber (1994) proporciona los detalles al respecto.

asunciones comunicadas. También cuando el hablante encubiertamente intenta hacer sentir al oyente que están en una relación más cercana o más distante de lo que se esperaba estamos ante un tipo de uso estratégico de la cortesía, aunque no se esté transmitiendo abiertamente ninguna implicatura.

Se trata como puede comprobarse de una interpretación novedosa del fenómeno de la cortesía, en términos de intenciones y de implicaturas, que no podíamos substraernos de mencionar aquí por las razones esgrimidas anteriormente, y con la que se cierra este apartado de conclusiones.

III. TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA.

3.1 INTRODUCCIÓN.

3.2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS.

3.2.1 Precedentes filosóficos: Wittgenstein.

3.2.2 La base germinal: Austin.

3.2.3 Sistematización de la teoría: Searle.

3.2.4 La hipótesis realizativa.

3.2.5 Los actos de habla indirectos.

3.3 PROBLEMAS PARA SU APLICACIÓN EMPÍRICA.

3.4 TEORÍAS COMPLEMENTARIAS.

3.4.1 El Esquema de los Actos de Habla.

3.4.2 Actos de Habla Dinámicos.

3.4.3 Actos de Habla Contextualizadores.

3.4.4 Los Eventos de Habla.

3.4.5 El Análisis del Discurso y el Análisis de la Conversación.

3.4.6 La Teoría de la Relevancia.

3.4.7 Visión de la Pragmática Topológico-natural.

3.5 CONCLUSIÓN.

3.1 INTRODUCCIÓN.

El presente capítulo se ocupa del segundo gran marco teórico de cuya conceptualización formal nos vamos a servir para intentar confirmar la hipótesis propuesta. Se trata de la teoría de los actos de habla. La teoría ha suscitado gran interés desde mediados de los setenta. Tal inquietud trajo como consecuencia la proliferación y el incremento de obras que de forma monográfica o tangencial se dedicaban a su estudio; y no sólo desde el ámbito de la lingüística, sino desde el campo

de acción de disciplinas con puntos de partida aparentemente tan poco afines como la psicología, la literatura, la antropología, la filosofía o la pragmática.

A modo de visión panorámica, y para vislumbrar lo que se ha podido avanzar hasta ahora en disciplinas tan dispares, resulta interesante señalar algunas de las obras precursoras en cada uno de los ámbitos del saber citados, y especificar cuales eran sus objetivos iniciales. Así por ejemplo los primeros psicólogos que se interesaron por la teoría de los actos de habla (Bruner, 1975; Bates, 1976) pretendían demostrar que la adquisición de los conceptos que subyacen en la catalogación de los actos de habla son un requisito para la adquisición del lenguaje en general.

Los críticos literarios (Ohmann, 1971; Levin, 1976) utilizaron la teoría para comprender mejor la idiosincrasia de los distintos géneros. Los antropólogos (Tambiah, 1968) se sirvieron de los actos de habla para explicar la naturaleza de rituales y maleficios mágicos. Los filósofos (Austin, 1962; Searle, 1969) fueron quienes desarrollaron la teoría, al menos su exposición formal. Los lingüistas intentaron aplicarla para solventar problemas en el campo de la sintaxis (Sadock, 1974), la semántica (Fillmore, 1971), o la adquisición de una segunda lengua (Jakobovitz y Gordon, 1974). En el ámbito de la pragmática destacaron los trabajos de Levinson (1983) y Davis (1991).

Después de esta sección introductora, el apartado 3.2 se va a dedicar al repaso de los preceptos fundacionales de la teoría: desde la base germinal del alemán Wittgenstein, fundador de la filosofía analítica, hasta los trabajos de Austin, y Searle, verdaderos artífices de su conceptualización formal. De igual modo se revisaran dos de los postulados básicos de la teoría que a su vez más discusión posterior han ocasionado: la hipótesis realizativa, y el tratamiento de los actos de habla indirectos. En el apartado 3.3 se enunciarán las dificultades que algunos críticos han detectado en la teoría para poder aplicar empíricamente sus preceptos. Seguidamente, en el apartado 3.4, se van a revisar las teorías, que desde nuestro punto de vista, y gracias a sus aportaciones, pueden ayudar a resolver las deficiencias descritas en el apartado previo. Se trata en algunos casos, de teorías de los actos de habla evolucionadas, y en otros, de teorías pragmáticas posteriores. Todas ellas son adecuadas, no como sustitutos, sino como complementos a la teoría tradicional, pues se pueden aunar la fuerza descriptiva que la teoría clásica aún ostenta con la gran gama de matices que perspectivas tan innovadoras como la teoría del análisis de la conversación, o la teoría de la relevancia pueden aportar en la actualidad. El capítulo se cierra con la conclusión de rigor, recogida en el apartado 3.5.

3.2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS.

3.2.1 PRECEDENTES FILOSÓFICOS: WITTGENSTEIN.

El filósofo alemán Wittgenstein, uno de los fundadores de la filosofía analítica, fue precursor en el estudio del significado de las palabras y de las proposiciones a partir del uso que de ellas hacían los hablantes. Su filosofía del lenguaje está contenida en *Philosophische Untersuchungen (Investigaciones Filosóficas)*, iniciada en 1941 y con cuya publicación póstuma cabe afirmar que se inician las primeras incursiones en los dominios de la pragmática del lenguaje.

La filosofía de la última etapa creativa de este autor contribuye a sentar las bases para la superación de una serie de actitudes que, hasta el momento, habían dominado la semántica filosófica y en parte, la ciencia lingüística. Rompe con el concepto clásico de competencia comunicativa, y afirma que la generación del lenguaje se da por la necesidad de comunicación de los hablantes, no por una supuesta capacidad lógica interna. El lenguaje surge por las situaciones sociales que se van creando. De este modo, el lenguaje abandona el mundo de las abstracciones, se acerca a los hombres, y se concreta en el uso que de él hacen los hablantes en su vida cotidiana. Apuesta por el eslogan "significado en uso" e insiste en que el significado de las palabras tiene sentido sólo en relación con las actividades o "juegos de lenguaje" en los que dichas palabras representan un papel.

Con respecto a la teoría de los actos de habla, se puede afirmar que la filosofía wittgensteniana abre el camino para la concepción del lenguaje como acción, idea matriz que inspira la base teórica sobre la que se fundamentan las ideas desarrolladas más tarde por los también filósofos Austin y Searle.

3.2.2 LA BASE GERMINAL: AUSTIN.

En pleno apogeo del positivismo lógico[35], cuando los grandes filósofos de la época pretendían encontrar métodos de análisis infalibles que determinaran la veracidad o falsedad de los enunciados, el filósofo John L. Austin, dadas las numerosas inexactitudes detectadas en el mecanismo de significación del lenguaje cotidiano, diseña su teoría de los Actos de Habla, expuesta en el ya clásico *How to Do Things with Words* (1962). El motor de arranque de toda la teoría se basa en la nueva concepción del lenguaje como acción. Austin rompe con la falacia descriptiva al afirmar que el lenguaje no es exclusivamente descriptivo. La descripción de estados de cosas existentes en el mundo y la transmisión de información no son las únicas funciones del lenguaje, ya que decir algunas cosas, en las circunstancias apropiadas, "no es sólo

[35] La doctrina filosófica positivista surgió en torno a 1930, y de la introducción de *How To Do Things With Words* (1962), publicación póstuma del trabajo que Austin había estado exponiendo en conferencias hasta 1955, se infiere que el autor ya había diseñado su teoría a finales de los años treinta.

describir la acción que se está haciendo, sino hacerla" (Austin, 1970: 107-108). Como el lenguaje posee muchas dimensiones, al entenderlo como acción, se pueden efectuar actos diferentes a la hora de hablar. Desarrolla la idea de que la comunicación es un proceso que abarca tanto la función referencial, como la función práctica, lo que después será conocido como significado locutivo y significado ilocutivo.

Su teoría se inicia con la constatación de la existencia de ciertas oraciones declarativas, que en contra de lo que los preceptos positivistas predecían, no eran utilizadas aparentemente con la intención de hacer aseveraciones verdaderas o falsas de la realidad[36]. Se refería a oraciones del tipo:

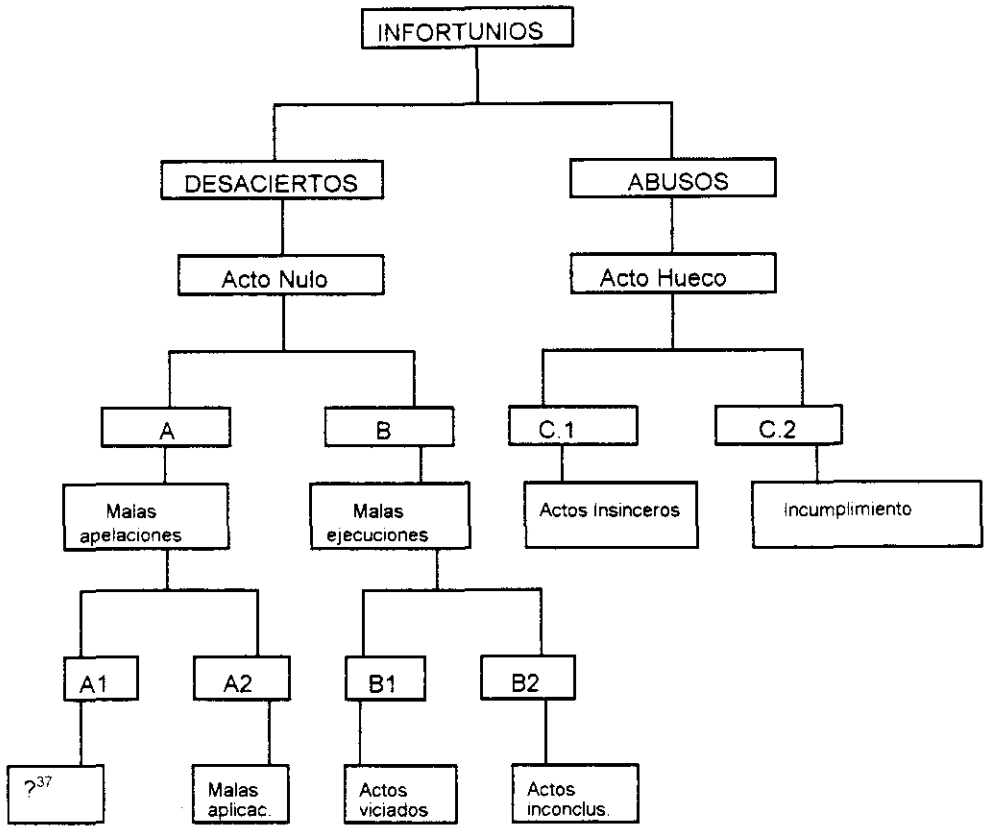
(9) I bet you six pence it will rain tomorrow.
(10) I hereby christen this ship the H.M.S. Flounder
(11) I declare war on Zanzibar.

El autor crea el término "realizativo" (también traducido por "performativo") y lo contrasta con su antónimo "constatativo" para referirse a los enunciados, que como los de los ejemplos, no se utilizaban para decir "estados de cosas" sino para hacerlos de forma activa. A diferencia de las oraciones constativas, y dada su naturaleza especial, las oraciones realizativas no pueden catalogarse como verdaderas o falsas. En contra del verificacionalismo tradicional, postula que su resultado puede ser satisfactorio o insatisfactorio, dependiendo de las condiciones requeridas para su emisión. Estas condiciones se clasifican en tres grupos cuya exposición literal es la siguiente:

A. (1) There must be a conventional procedure having a conventional effect.
(2) The circumstances and persons must be appropriate, as specified in the procedure.
B. The procedure must be executed (1) correctly and (2) completely.
C. Often, (1) the persons must have the requisite thoughts, feelings and intentions, as specified in the procedure, and (2) if consequent conduct is specified, then the relevant parties must so do." (Austin, 1962: III)

[36] M. Sbisà (1978:16) encuentra numerosas coincidencias entre la obra del filósofo alemán G. Frege y las propuestas de Austin, hasta el punto de considerar la obra de éste último como una tentativa de desarrollo crítico de los postulados fregianos. Así por ejemplo, la idea expuesta en el texto coincide con una idea recurrente en la obra de Frege, la idea de que el pensamiento puede abstraerse del uso asertivo que permite su valoración en términos de verdad o falsedad, y de que puede aparecer en formas que no se analizan en dichos términos, tales como la pregunta o la suposición.

Un fallo o una violación de cualquiera de estas condiciones daría lugar a un infortunio. Todos ellos no son del mismo rango. Si el fallo está en las condiciones del grupo A (si no existe procedimiento, o si no puede hacerse valer en la forma en que se intentó hacerlo) el infortunio se llama "mala apelación al procedimiento".



Esquema 3. Tipología de Infortunios y modalidad de actos que producen (Austin, 1962)

Si el fallo afecta a las reglas del grupo B (cuando los pasos requeridos se llevan a cabo incorrectamente) se produce una "mala ejecución del procedimiento". El acto resultaría nulo en ambos casos, recibiendo el nombre genérico de "desacierto". La violación de las reglas del grupo C produce un acto "hueco", es decir, un acto aparentemente válido pero sin el contenido necesario. El nombre genérico del conjunto de infortunios que producen actos "huecos" es el de "abusos".

[37] La transgresión de cada una de las reglas recibe un nombre diferente, excepto en el caso de las violaciones de la regla A (1), que Austin dejó sin denominar.

Como ejemplo de violación de la condición del grupo A1 Austin propone el caso *de un ciudadano inglés emitiendo el enunciado* (12). *Este uso realizativo sería* "inadecuado" o "desafortunado" ya que no existe una convención en dicha sociedad que establezca que esa fórmula sirve para obtener el divorcio. Sin embargo para la cultura *musulmana, la misma fórmula repetida por tres veces consecutivas si que tendría* validez.

(12) I hereby divorce you.

Un ejemplo de "mala aplicación" o de incumplimiento de la condición A2 sería el bautizo de un barco realizado por una persona no autorizada. Las "malas ejecuciones" ocurren cuando los pasos requeridos no se dan en la secuencia adecuada. Si en una ceremonia de boda se alteran las partes de las que consta, el resultado será una violación de la regla B1 y el acto resultaría "viciado". Si se omitiera alguno de los pasos, como por ejemplo el intercambio de anillos, se estaría violando la condición B2, y el acto sería "inconcluso".

La violación de las reglas del grupo C se ejemplifica con actos como el de felicitar a alguien por un ascenso que en el fondo se lamenta. Este acto viola la condición C1 y se cataloga como "insincero". Las promesas emitidas sin la intención de ser cumplidas transgreden la condición C2, y son denominadas "incumplimientos"[38].

Con posterioridad, Austin reformuló su teoría y lo que empezó siendo una caracterización especial para un tipo de oraciones especiales con propiedades pragmáticas y sintácticas específicas, se amplió y extendió hasta la formulación de una clase general de realizativos que incluía dos modalidades: las oraciones realizativas explícitas, las tradicionalmente denominadas realizativas, y las oraciones realizativas implícitas, incluyendo numerosos nuevos casos, en los que se usan otros recursos menos evidentes para significar acciones performativas, tales como la modalidad (13), la presencia de expresiones adverbiales (14), de partículas (15), o de la entonación.

(13) "Shut it" en vez de "I order you to shut it"
(14) "I'll be there without fail" en vez de "I promise I'll be there"
(15) "Therefore X" en vez de "I conclude that X".

Austin intentó caracterizar lingüísticamente los constituyentes que conforman el grupo de realizativos explícitos y postuló una propiedad según la cual, los enunciados realizativos deben aparecer en primera persona de indicativo del presente simple y en voz activa.

[38] La clasificación de Austin no pretende ser exhaustiva. No es completa, ni las clases de infortunios son mutuamente excluyentes. Además, no siempre las diferencias entre los distintos tipos de transgresiones son del todo nítidas.

> "Hay una asimetría sistemática entre esa forma (primera persona de singular del presente de indicativo) y las otras personas y tiempos del mismo verbo. El hecho de que haya esta asimetría es precisamente la nota más característica del verbo realizativo. (Austin, 1962:105)

Pero esta caracterización es muy criticable. En primer lugar porque existen enunciados realizativos que no aparecen necesariamente en primera persona del singular. Escandell Vidal asegura que "parece innegable que enunciados como (16) o (17) tienen el mismo derecho que (18) y (19) a ser considerados realizativos" (1996:54).

(16) Se advierte a los pasajeros que/ La compañía advierte a los pasajeros que..
(17) Por la presente, está usted autorizado a.../Por la presente, el Ministerio le autoriza a...
(18) Advierto a los pasajeros que...
(19) Por la presente le autorizo a...

Por otro lado, existen múltiples expresiones en primera persona de singular que no dan lugar a enunciados realizativos. Tal es el caso de los enunciados que describen acciones habituales como (20), de los usos "histórico" o "narrativo" del presente (21), o de enunciados utilizados en demostraciones (22).

(20) Yo prometo eso si sé que puedo cumplirlo.
(21) Y después de eso, apuesto 2000 pesetas y las pierdo.
(22) I now beat the eggs till fluffy.

Para evitar casos como los descritos, el autor añadió un nuevo criterio selectivo: que tales enunciados pudieran admitir la presencia correlativa de la expresión inglesa "hereby". No obstante, seguían existiendo problemas para mantener desde un punto de vista formal, la distinción realizativo/constatativo. Por un lado, existen verbos típicamente realizativos como "llamar" o "dar el nombre de" que tienen usos descriptivos incluso en primera persona de singular del presente.

(23) Yo llamo pecado a circunstancias como las que tu viviste.

Además, no todos los actos tienen su verbo realizativo correspondiente. Así por ejemplo, para proceder al acto de disculparse, uno ha de decir algo parecido a "me disculpo", pero para insultar a alguien no basta con decirle "yo te insulto", sino que es necesario proferir directamente el término injurioso. La cosa se complica aún más si se tiene en cuenta que muchos actos pueden realizarse sin que sea necesaria la utilización

del predicado realizativo. Así por ejemplo (24), puede equivaler a (25).

(24) Usted condujo demasiado deprisa
(25) Le acuso de haber conducido demasiado deprisa.

Austin reconoce que el verdadero contraste pudiera radicar en que el predicado realizativo esté más o menos explícito. La idea de que en todos los enunciados pueda haber un predicado realizativo implícito dio lugar en los años setenta a la llamada "hipótesis realizativa", que más tarde se discutirá y que resulta uno de los intentos más peculiares de integrar la pragmática en la sintaxis.

No obstante, Austin decide evolucionar y elabora su teoría hasta desmarcar la dicotomía realizativo/constatativo para ubicar estos subtipos en una teoría general de actos ilocutivos. El autor decide que la primera oposición no es substancial y que no merece la pena ser mantenida ya que no existe una clara incompatibilidad entre las oraciones que dependen de valores de "felicidad" o de "veracidad" respectivamente. Es más viable, según el autor, una nueva teoría en la que ambas modalidades representan distintos tipos de "fuerza" con la que una oración puede pronunciarse. Surge así la primera expresión formal de la Teoría de los Actos de Habla, que se concreta en una idea matriz: "Todas las oraciones, además de significar lo que significan, llevan a cabo actos específicos, según la "fuerza" que tengan". Los tres tipos de actos que uno puede estar llevando a cabo al emitir una oración son los que Austin denominó: acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo.

El acto locutivo es el que resulta de emitir una oración con un sentido y una referencia determinados. Se realiza por el mero hecho de decir algo, y contiene tres subactos: el fónico (emitir ciertos sonidos), el fático (emitir palabras organizadas en una construcción gramatical estructurada de acuerdo con las reglas de una lengua determinada), y el rético (emitir tales secuencias con un sentido y una referencia más o menos definidos, es decir con un significado determinado).

El acto ilocutivo es el que se realiza al decir algo. Se concreta en el acto de llevar a cabo una oferta, una promesa, una orden, etc. al emitir la oración, en virtud de la "fuerza" convencionalmente atribuida a dicha oración. El acto perlocutivo es el que se realiza por haber dicho algo. Se refiere a los efectos producidos en la audiencia al emitir la oración.

La diferencia fundamental entre la segunda y la tercera categoría radica en que el acto ilocutivo se asocia con la fuerza convencional que la emisión de una oración determinada produce de forma igualmente convencional. El acto perlocutivo, por el contrario, es específico y depende de las circunstancias concretas que presiden su emisión. Sus efectos no se consiguen de forma convencional y pueden resultar inesperados. Austin propone un test para distinguirlos, según el cual, cuando la

hipotética fuerza ilocutiva de una oración puede parafrasearse con un performativo *explícito, se trata de un acto ilocutivo. De otro modo, el acto efectuado es perlocutivo.* Así pues y para diferenciarlos definitivamente cabe afirmar que el acto ilocutivo es el que se realiza al pronunciar una locución con significado en un contexto apropiado con una determinada intención; y es distinto de la mera pronunciación (acto locutivo), y de la contingencia que pudiese acarrear (acto perlocutivo).

Con estas ideas básicas, Austin se constituye en el creador de la base teórica germinal, de lo que con posterioridad acabó convirtiéndose en uno de los marcos teóricos más discutidos y debatidos, no sólo en la lingüística, sino en el resto de ámbitos de conocimiento antes mencionados: la Teoría de los Actos de Habla. De su tipología de actos, será el grupo segundo, el de los actos ilocutivos, el que reciba un tratamiento más amplio y extenso, dado su mayor provecho ontológico, toda vez que se lograra una taxonomía exhaustiva y sistemática.

Sus más relevantes aportaciones pueden concretarse en la afirmación de que el lenguaje no sólo es descriptivo, su lucha contra el verificacionalismo, su concepción del lenguaje como acción estudiada a través de los enunciados realizativos, y el establecimiento de la tricotomía locutivo, ilocutivo, perlocutivo.

Aunque su trabajo no es fácil de resumir, debido a la riqueza de sugerencias y matices que afloran a lo largo de toda su exposición, numerosas han sido las referencias bibliográficas a las que los postulados de Austin han dado lugar. No obstante, la sistematización y complementación de su obra que con más éxito y de forma más influyente se ha llevado a cabo hasta la fecha fue la realizada por el también filósofo John R. Searle, de quien se ocupa la próxima sección.

3.2.3 SISTEMATIZACIÓN DE LA TEORÍA: SEARLE.

John R. Searle sistematizó y evolucionó las primeras ideas de Austin acerca del fenómeno de los actos de habla en artículos como "Speech acts: an essay in the philosophy of language" (1969), "Indirect speech acts" (1975), o "A classification of illocutionary acts" (1976). Más tarde, y dentro del marco general de su teoría sobre el significado, expuesta en *Expression and meaning* (1979), vuelve a tratar el tema de forma exhaustiva junto con otros aspectos filosóficos. Su visión, siendo más rígida que la de su predecesor, logró mayor impacto teórico en el campo de la lingüística.

El acto de habla, es decir, la emisión de una oración hecha en las condiciones apropiadas, es la unidad mínima de la comunicación lingüística. Para Searle (1969:27) la fuerza ilocutiva de un acto y su forma lingüística están íntimamente unidos. Esta *identificación trae como consecuencia la pérdida de la frontera establecida entre*

semántica y pragmática[39]. El significado de cualquier oración consta de un indicador proposicional (el contenido expresado en la proposición, que suele responder a la unión de una referencia y una predicación) y de un indicador de fuerza ilocutiva (que muestra en qué sentido debe interpretarse la proposición)[40].

Frente a la catalogación de actos de habla de Austin, basada en relaciones más o menos flexibles, Searle aspira a configurar una delimitación firme y estricta que permita la clasificación precisa de cada acto de habla en términos de condiciones suficientes y necesarias, por eso, partiendo de las condiciones establecidas por su predecesor, defiende que su función va más allá de la mera especificación del uso satisfactorio o insatisfactorio de una locución. Asegura que su determinación es constitutiva de la fuerza ilocutiva de la expresión para cuya valoración propone la siguiente tipología de condiciones suficientes y necesarias: condiciones que afectan al contenido proposicional, condiciones preparatorias, condiciones de sinceridad, y la condición esencial[41]. Para entender la naturaleza de estos requisitos, el autor postula contrastivamente las condiciones de felicidad de dos tipos de actos de habla: las exhortaciones y las advertencias. Dado el interés que las primeras tienen para nuestro estudio empírico se van a recoger en el cuadro explicativo de la página siguiente.

Las condiciones de contenido proposicional especifican las restricciones pertinentes con respecto al contenido del enunciado. Las condiciones preparatorias son las que conciernen a los requisitos necesarios en el mundo real para realizar el acto ilocutivo. Las condiciones de sinceridad determinan si los requisitos que afectan a las creencias, los sentimientos y las intenciones del emisor son apropiados según el acto ilocutivo emitido. La condición esencial responde a la regla de naturaleza constitutiva "X cuenta como Y", y sólo se consigue cuando todas las otras condiciones son satisfactorias. Así pues, al establecer las condiciones de felicidad de cualquier acto

---

[39] Si la fuerza ilocutiva se considera una parte constitutiva de la caracterización sintáctica de una estructura oracional, el estudio de los actos ilocutivos pertenecería al ámbito de la semántica y de la sintaxis, no al de la pragmática. Con la distinción propuesta por Austin entre "oración" y "enunciado", el autor intentaba mantener separadas las propiedades puramente lingüísticas y abstractas, de las acciones que se realizaban a través de emisiones concretas. Como se puede comprobar, Searle no comparte el mismo afán.

[40] Entre los indicadores de fuerza ilocutiva destacan la curva de entonación, el énfasis prosódico, el orden de las palabras, o los predicados realizativos.

[41] Algunos investigadores han tratado de relacionar las condiciones de felicidad con las máximas conversacionales de Grice. De todos ellos los más representativos son Brown y Levinson (1987: 290), Leech (1983: 34), y Eemeren y Grootendorst (1992: 50). La relación entre algunos de estos factores es obvia, así por ejemplo la que existe entre la máxima de cualidad y la condición de sinceridad. No obstante, existen diferencias básicas, como la que señala Mulder (1993: 190), que es el hecho de que las máximas rigen todo tipo de conductas racionales, frente a las condiciones de felicidad, que sólo se aplican a clases específicas de actos de habla.

ilocutivo, se determina exactamente cómo debe ser el contexto para que la emisión particular de cualquier locución sea "feliz" o satisfactoria.

CONDICIONES	EXHORTACIONES	ADVERTENCIAS
De contenido proposicional	Acto futuro "A" del receptor "R".	Suceso futuro "S".
Preparatoria	1. El emisor "E" cree que el "R" puede hacer "A". 2. No es obvio que "R" hará "A" sin que se le pida.	1. El emisor "E" cree que "S" sucederá, y esto no es beneficioso para "R". 2. "E" cree que no es obvio para "R" que "S" sucederá.
De sinceridad	"E" quiere que "R" haga "A"	"E" cree que "S" no es beneficioso para "R"
Esencial	Cuenta como un intento de que "R" haga "A"	Cuenta como una garantía de que "S" no es beneficioso para"R"

Cuadro 1. Comparación de las condiciones de felicidad de las exhortaciones y las advertencias (Searle, 1969)

Esta aproximación, tras los análisis de Austin acerca de los distintos tipos de infortunios y fracasos de un enunciado realizativo, se convierte en el primer gran intento de establecer un esquema eficaz que explique los principios que regulan la emisión de todos los actos ilocutivos. Pero parece sólo funcionar en los casos más sencillos, aquellos en los que el hablante emite una oración con la que quiere decir exactamente lo que dice. Sólo en tales ocasiones, la fuerza ilocutiva deriva directamente del conocimiento que el oyente tiene de las reglas que gobiernan la emisión de dicha oración. Pero existen casos en los que el hablante quiere decir algo distinto de lo que realmente ha emitido. Se trata de enunciados como (26), en los que se realiza un acto ilocutivo (ruego) diferente del que su forma lingüística hace prever (pregunta)

(26) *Could you pass me the salt?*

Estos actos reciben el nombre de actos de habla indirectos, y constituyen un serio problema para la teoría ya que debilitan uno de sus presupuestos esenciales: el de la existencia de una relación constante entre forma gramatical y fuerza ilocutiva. Más adelante se repasaran las soluciones propuestas desde dentro y fuera de la teoría.

Continuando con la elaboración de sus propuestas, Searle (1979) reagrupa la lista provisional propuesta por Austin[42] y postula la existencia de cinco tipos básicos de

[42] Basándose en la fuerza expresada por el significado del verbo que encabeza un enunciado, Austin (1962), distinguió cinco tipos de actos: los judicativos (considerar, estimar,

acciones, que uno puede llevar a cabo cuando pronuncia una locución, basándose en tres criterios: el punto ilocutivo (el propósito del acto), las condiciones de sinceridad o estados psicológicos expresados en el acto (tales como convicción, intención, volición, etc), y la dirección de adaptación entre el mundo y las palabras (gracias a la cual hay actos que tienen como parte de su punto ilocutivo hacer que las palabras, es decir su contenido proposicional, se adecuen al mundo, en tanto que otros actos tratan de que el mundo se adecue a las palabras. Las afirmaciones son ejemplos de la primera categoría, las promesas o las órdenes de la segunda). La aplicación de estos criterios da lugar a cinco tipos básicos de actos de habla: actos representativos, actos directivos, actos comisivos, actos expresivos y actos declarativos[43].

Representativos[44]: aquellos cuya función es describir estados o sucesos en el mundo. La dirección de adaptación va de las palabras al mundo y el estado psicológico expresado es una creencia Algunos ejemplos paradigmáticos son aseverar, afirmar, sacar conclusiones, diagnosticar, clasificar, describir, constatar.

Directivos: su función es dirigir al receptor para que realice o no realice un acto determinado. El vector de adaptación se orienta desde el mundo a las palabras y la condición de sinceridad es la voluntad de querer. Actos directivos prototípicos son *ordenar*, *exhortar*, *rogar*, *invitar* y *aconsejar*.

Comisivos: son actos que comprometen al emisor con el cumplimiento de alguna acción futura. Se orienta del mundo a las palabras y la condición de sinceridad comporta la intención de ejecutar el acto. Prometer, ofrecer o amenazar son ejemplos básicos de esta categoría.

---

condenar, valorar, calcular, reconocer, interpretar), los ejercitativos (ordenar, perdonar, votar, elegir, despedir, excomulgar, multar, reclamar)), los de compromiso (prometer, apostar, suplicar, jurar, consentir, subscribir), los de comportamiento (agradecer, felicitar, disculparse, congratularse, deplorar, lamentarse) y los expositivos (creer, afirmar, negar, citar, admitir, informar, acordar, objetar, deducir, explicar, concluir, ilustrar).

[43] En trabajos posteriores estos actos han sido caracterizados en base a la modalidad de cortesía que normalmente requieren. Así por ejemplo, Leech (1983: 107) sostiene que la emisión de "actos directivos" conlleva básicamente el despliegue de estrategias de cortesía negativa, frente a los "actos comisivos" y "expresivos" respectivamente, en cuya emisión tienden a predominar rasgos de cortesía positiva. Los "actos asertivos", con respecto al factor cortesía, eran catalogados como neutros. "Las declaraciones", dado que pertenecen al ámbito de las relaciones institucionales más que al de las personales, difícilmente dependen de ese factor.

[44] Este tipo de acto recibe el nombre de "asertivo", en la taxonomía propuesta por el mismo autor diez años más tarde en *Foundations of Illocutionary Logic* (1985). En esta misma obra, el autor también reconsidera los criterios sobre los que había establecido sus clases. De los tres criterios utilizados anteriormente, (el punto ilocutivo, la dirección de adaptación y el estado psicológico), aparentemente sólo mantiene el primero: el punto ilocutivo.

Expresivos: expresan el estado psicológico del emisor, su actitud y sus sentimientos hacia algo. La dirección de la adaptación se orienta de las palabras al mundo pero no es pertinente en este caso ya que, al realizar un acto expresivo, la *verdad de su contenido está garantizada, puesto que la finalidad ilocutiva coincide con* la expresión del estado psicológico relativo al contenido proposicional. Los ejemplos paradigmáticos son agradecer, lamentar, deplorar, disculparse, o felicitar.

Declarativos: su función es cambiar el estatus, o el estado institucional de la persona o el objeto referido, cuando se realiza el acto satisfactoriamente. Existe una correspondencia unívoca entre el contenido proposicional y un estado del mundo. La condición de sinceridad no subsiste porque se sustituye por la referencia a un sistema normativo extralingüístico[45]. Algunos actos modelo de esta categoría son bautizar, declarar la guerra, sentenciar.

En resumen se puede afirmar que la grandeza de Searle radica en su forma de concebir la comunicación lingüística, no ya sólo como un medio para transmitir información, sino como una herramienta para lograr una variedad de objetivos. Su mérito radica en haber aislado el componente de la significación que determina esos objetivos, la fuerza ilocutiva, y en haber comprobado que dicho componente no puede ser verificado en términos de verdad o falsedad, sino a través de condiciones de felicidad que proporcionan las especificaciones de uso apropiado. El estudio de la fuerza ilocutiva no puede por lo tanto realizarse desde la óptica de la semántica tradicional, basada en condiciones de verdad o falsedad sino por ciencias como la pragmática que proporciona técnicas de análisis más apropiadas.

Su segunda aportación fundamental, pese a que cada vez son más numerosos los investigadores que critican su teoría, fue la especificación de los cinco tipos básicos de actos de habla. A pesar de que dicha clasificación ha sido criticada por no ser definitiva o exhaustiva, lo cierto es que todos los esquemas posteriores han partido del *de Searle. Con sus ideas quedan establecidos definitivamente los* preceptos fundacionales de la teoría de los actos de habla, con una aportación básica para empezar a contemplar los intercambios comunicativos desde una perspectiva nueva: saber que el significado y la comprensión del mismo son hechos correlativos. Ambos implican intencionalidad ya que el significado de una locución implica necesariamente la intención comunicativa del emisor del mensaje, y la comprensión de la misma implica necesariamente el reconocimiento por parte del receptor de la intención comunicativa del emisor.

En todas las lenguas las oraciones se asocian de modo sistemático en estructura fonológica, gramatical y léxica, con los actos ilocutivos que pueden llevarse a cabo

---

[45] Tales como el derecho, la iglesia, el estado o la legislación privada.

cuando se usan. Y aunque no existe una correspondencia completa entre estructura gramatical y fuerza ilocutiva no podemos usar cualquier tipo de oración para llevar a cabo *cualquier tipo de acto ilocutivo.*

3.2.4 LA HIPÓTESIS REALIZATIVA.

Con esta denominación es conocida la adaptación radical que de las ideas de Searle se llevó a cabo en los años setenta, dentro del marco teórico de la semántica generativa. Entre sus más firmes defensores destacan Ross (1970), Sadock (1974), y Gazdar (1979).

Dado que se habían detectado ciertas inadecuaciones en los análisis transformacionales como los de Chomsky (1957), por ejemplo, no explicar claramente por qué se desencadenaban las transformaciones, o no justificar las diferencias de significado que separaban dos oraciones relacionadas transformacionalmente, surgieron hipótesis como la de "la inmunidad", propuesta por Katz y Postal (1964), que intentaban dar respuesta a estas dudas. La "hipótesis de la inmunidad" establecía que las transformaciones no podían modificar el significado, intentando así demostrar que las transformaciones estaban motivadas tanto desde el punto de vista sintáctico como desde el interpretativo.

Desde los fundamentos de la teoría de los actos de habla surge también un intento de explicación que ha dado en llamarse la "hipótesis realizativa", y que lleva a sus últimas consecuencias la hipótesis de la inmunidad. La hipótesis realizativa identifica la parte no proposicional del significado de una oración con el acto que el que habla realiza al emitirla, y propugna una representación sintáctica para la fuerza ilocutiva. Según esta hipótesis, toda oración, tanto si contiene o no un performativo explícito en la estructura superficial, tiene como cláusula más alta en la estructura sintáctica profunda o subyacente, una cláusula con la forma (27) que consta de un sujeto en primera persona, un verbo realizativo abstracto del tipo "te pido que","te declaro que","te pregunto que", "te ordeno que"; un objeto directo que es la oración analizada, y un objeto indirecto referido al destinatario.

(27) (Yo) (por la presente) te/os V_p (que) O.

Dicha estructura puede ser elidida opcionalmente, por eso el enunciado (28) tiene una estructura como (29), y el enunciado (30), una estructura como (31).

(28) ¿Llueve fuera?
(29) Yo te pregunto que si llueve fuera.
(30) Escuchen esto
(31) Yo les pido que escuchen esto

La consecuencia más importante que desencadena este tipo de análisis es que la fuerza ilocutiva es considerada una parte del significado profundo de la oración y que está asimilada a su estructura sintáctica. Los argumentos que se esgrimen para defender esta propuesta son de naturaleza gramatical, y se basan fundamentalmente en fenómenos de pronominalización y en ciertas restricciones de coaparición de algunas expresiones adverbiales. Los problemas que plantea esta hipótesis supusieron, como se verá más adelante, un grave revés para la base fundacional de la teoría.

3.2.5. LOS ACTOS DE HABLA INDIRECTOS.

El estudio de esta modalidad de actos es fundamental no sólo para la teoría de los actos de habla, sino para las pretensiones de la presente tesis, dadas las connotaciones corteses tradicionalmente atribuidas a las motivaciones de uso que estos actos de habla pudieran tener. Searle (1975) en su ya clásica exposición argumenta que los actos de habla indirectos, y dentro de ellos, los exhortativos en especial, suelen exigir una formulación cortés por parte del hablante:

> "In directives, the chief motivation for indirectness is politeness" (Searle, 1975: 64)

Brown y Levinson (1987) secundando a su predecesor, fueron todavía más lejos y promovieron la tesis de que la cortesía era el factor predominante que motivaba la realización de tales actos[46], y lo hicieron con el planteamiento de una pregunta que con el tiempo ha resultado ser clave para el estudio de la interrelación entre ambos fenómenos:

> "...But why does the phenomenon [of indirection] exist at all? It was that motivational question that our theory was specifically designed to answer." (Brown y Levinson, 1987:49)

El fenómeno de los actos de habla indirectos no es un hecho aislado como tal. Siguiendo las indicaciones de Gijs Mulder (1993), resulta interesante analizarlos desde una perspectiva más amplia que permite ubicarlos en el estudio de lo que dicho autor designa de forma genérica "fenómenos de "indirección", neologismo que si se nos permite, utilizaremos con cierta frecuencia de ahora en adelante. La indirección es un término acuñado para referirse a la clase de enunciados que tienen en común que "su forma lingüística se desvía de la función comunicativa que desempeñan" (Mulder, 1993:

---

[46] Idea refutada por S. Blum-Kulka (1987) en su famoso artículo acerca de la relación entre ambos fenómenos: el de la cortesía, y el de la indirección (si se permite el neologismo). En él, la autora hebrea demostraba empíricamente que la presencia de uno no necesariamente implicaba de forma natural la del otro.

182). Esta definición está basada en la distinción que Searle (1975) establecía entre el significado que pretende el hablante (speaker's utterance meaning), y el significado de la oración (sentence meaning). Otras muchas son las perspectivas desde las que puede *configurarse una definición para este tipo de enunciados. En el lenguaje coloquial*, se dice que la manera de expresar algo es indirecta, cuando no se dice con claridad lo que se quiere decir, cuando se habla con rodeos o circunloquios. Levinson (1993) para definir el concepto se basa en la dicotomía de los términos "forma" (lingüística) y "fuerza o función" (comunicativa). Otros autores optan por el contraste griceano entre lo dicho (what is said) y lo implícito (what is implicated). Independientemente de la óptica desde la que se parta, lo que es obvio es que la presencia de dicho fenómeno es recurrente en todos las lenguas[47].

En términos de la teoría de los actos de habla, cuando se emite un acto de habla indirecto se están ejecutando dos actos simultáneamente: un acto ilocutivo, el no literal, que se realiza por medio de otro, el literal. El acto no literal es el primario, y el literal el secundario[48]. La prueba de que los dos actos se realizan, según esta teoría, se halla en

[47] Mulder (1993: 184) proporciona una lista de más de veinte enunciados en los que la categoría de indirección adopta una variedad de tipos bastante extensa. Recoge ejemplos de metáforas, ironías, tautologías, preguntas retóricas, hipérboles, alusiones, sarcasmos, insinuaciones, enunciados elípticos, eufemismos, refranes, enunciados impersonalizados, operaciones deícticas personales, atenuaciones, falsedades evidentes, reafirmaciones de información, usos de jergas o argots, y como no, actos de habla indirectos.

[48] No obstante ni siquiera para los partidarios de la teoría clásica de los actos de habla, esta distinción resulta siempre fácil. Para ellos un acto es "literal" si (hablando en términos aprox.) un hablante piensa o quiere decir lo que dice. Por el contrario es "no-literal" si el hablante no piensa o no quiere decir lo que sus palabras significan literalmente. Un acto es "indirecto" si el hablante ejecuta ese acto por medio de la ejecución de otro acto de habla.

		Acto de habla$_1$. DIRECTO	Acto de habla$_2$. INDIRECTO
1.-	Me duele la cabeza	Literal	-
2.-	Esta comida no se la comerían ni los cerdos	No-literal	-
3.-	*Quisiera unas galletas Marías*	*Literal* (información)	*No-literal* (petición)
4.-	El toro está a punto de embestir	Literal (información)	Literal (advertencia)
5.-	Estoy segura de que al gato le encanta que le tires de la cola.	No-literal (información)	No-literal (petición)
6.-	¿?	No-literal	Literal

La combinación de estos rasgos puede ser múltiple, como lo demuestra la tabla de ejemplos facilitada por Akmajian, Demers y Harnish (1984: 320) en la que se pueden contemplar todas

el hecho de que una respuesta a un acto de habla indirecto puede ir dirigida a la ilocución literal. Los actos de habla indirectos, en su análisis tradicional, han sido caracterizados por tres propiedades: la posibilidad de ser anulados o cancelados, el carácter sistemático de las formas lingüísticas en las que aparecen, y el carácter convencional de muchos de ellos.

La existencia de actos de habla indirectos resulta conflictiva, como se verá más adelante en la sección dedicada a señalar los problemas que presente la teoría de los actos de habla, para los preceptos fundacionales. En ellos se postulaba la existencia de una fuerza literal propia característica de cada tipo de acto de habla en sí. Surgen por eso numerosas corrientes teóricas que pretenden explicar la naturaleza de tales actos y que son revisadas a continuación.

a) La Teoría de las Implicaturas Conversacionales de Grice.

Gracias a la introducción y posterior desarrollo del concepto de las implicaturas, llevada a cabo por Grice, los teóricos de los actos de habla, como por ejemplo Searle, pudieron encontrar explicación al funcionamiento atípico de algunos enunciados, tales como los de los actos de habla indirectos.

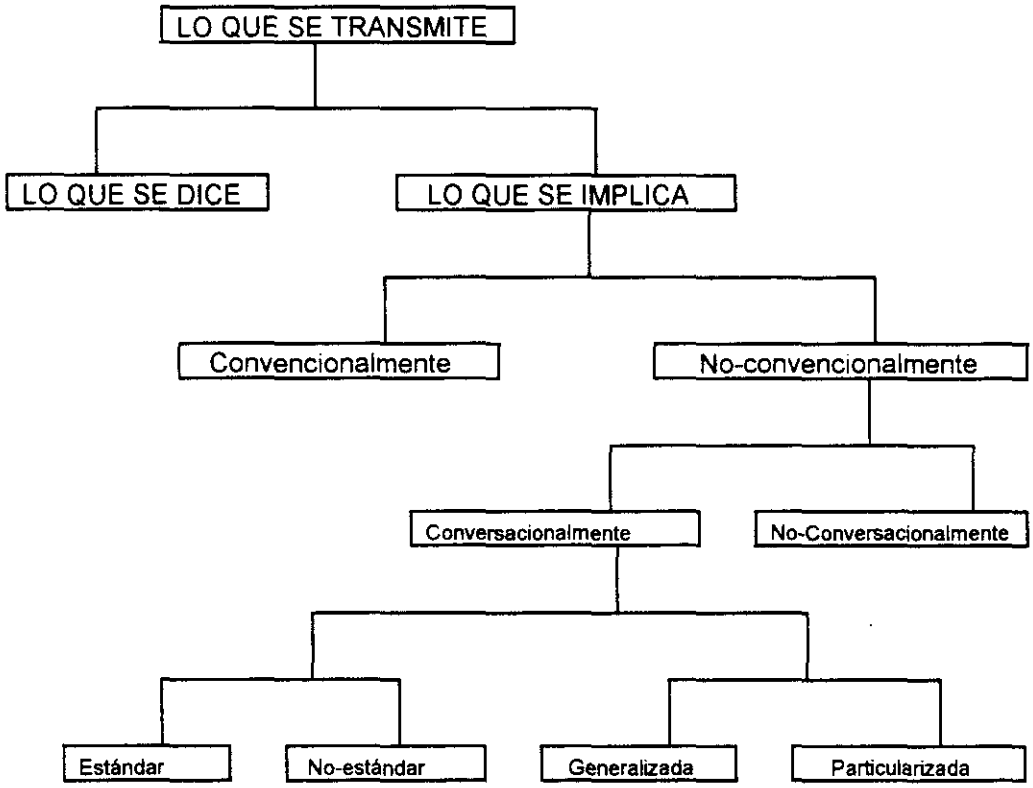
Al asumir que tanto el hablante como el oyente que se involucran en el desarrollo de una conversación están ateniéndose al principio de cooperación y a las máximas que de él se derivan incluso cuando las apariencias sugieren lo contrario, el autor propone un mecanismo que permite interpretar correctamente todos los enunciados, especialmente aquellos en los que no se dice literalmente lo que se quiere decir. Tal mecanismo lo conforman las "implicaturas conversacionales" definidas como inferencias no lógicas que engloban al significado sugerido de una enunciado (lo que, en un sentido estricto, se dijo sin decir).

Grice contrasta el uso de las implicaturas conversacionales (conversational) con el de las implicaturas convencionales (conventional). Dentro de las conversacionales a su vez, se pueden aplicar dos criterios diferenciadores con los que se obtienen dos nuevos pares contrapuestos: las implicaturas estándar (standar) frente a las no-estándar (non-standar) por un lado, y las generalizadas (generalized) frente a las particularizadas (particularized), por otro.

Las implicaturas conversacionales son inferencias que pueden calcularse a partir de las máximas conversacionales. Grice distingue cuatro tipos, según dos tipos de parámetros: la observancia o no de las máximas, y la necesidad o no necesidad de un contexto específico.

---

las combinaciones



Esquema 4. Formas de transmitir un enunciado según la teoría de las implicaturas (Grice, 1975).

La implicatura conversacional estándar es aquella que se deriva de la observancia de las máximas. Si sabemos que el lechero siempre pasa por casa alrededor de las 11, la implicatura conversacional estándar que resulta de aplicar la máxima de relevancia a la respuesta de (32) sería (33).

(32) - What time is it?
- Well, the milkman has come.

(33) Si el lechero ya ha venido, debe ser más tarde de las 11.

La implicatura conversacional no-estándar es aquella que se deriva de la explotación o incumplimiento de las máximas. La implicatura (35), que se deriva de la conversación (34) mantenida entre un alumno y su profesor, es no-estándar puesto que se origina cuando el receptor percibe la falsedad manifiesta, emitida por el emisor, en contra del principio conversacional de calidad.

(34) -Teheran's in Turkey isn't it, teacher?
-And London in Armenia I suppose.

(35) Puesto que es manifiestamente falso que Londres *esté en Armenia*, y *mi profesor* no se saltaría el principio de calidad sin motivo aparente, debo inferir que lo ha hecho para hacerme entender que mi conocimiento acerca de la ubicación geográfica de Teheran es erróneo.

La implicatura conversacional generalizada es aquella que se origina sin que sea necesario ningún contexto particular o escenario especial. Siempre que se diga (36) se extrae la implicatura generalizada (37).

(36) I walked into a house.

(37) La casa no era mía. De otro modo, respetando la máxima de cantidad tendría que haberlo dicho.

Una implicatura conversacional particularizada es aquella que requiere un contexto específico para poder ser inferida. (38) sólo implicaría (39) si acontece en el contexto explicado en (40).

(38) The dog is looking very happy.

(39) A lo mejor el perro se ha comido el guiso.

(40) Hemos preparado un guiso que ha desaparecido, y el perro está muy contento como si ya hubiera comido.

Por otro lado, las implicaturas convencionales son inferencias que no se derivan de principios pragmáticos como las máximas conversacionales, sino que se atribuyen por convención a un elemento léxico o expresión determinados. Grice menciona como ejemplo el caso de la implicatura de causalidad asociada al lexema inglés "therefore".

Grice sugirió también algunas propiedades que fueron ampliadas con posterioridad por otros autores, para diferenciar las implicaturas convencionales de las conversacionales. Las primeras inferencias son impredecibles, no-cancelables, separables, no calculables, no reforzables y no universales. Las segundas son cancelables, no separables, calculables, no convencionales, reforzables y universales. Estas características se recogen en el esquema de la página siguiente. Cuando se menciona una fuente distinta, se ha de entender que esa idea no fue aportada originariamente por Grice.

Las críticas a tal caracterización no se hicieron esperar. Horn (1984) considera que el de Grice es un sistema incompleto e inadecuado para predecir conjuntos de *inferencias no lógicas que, de hecho, se extraen en un enunciado y en un contexto*

IMPLICATURAS CONVENCIONALES		IMPLICATURAS CONVERSACIONALES	
a)	No suponen contribución alguna a las condiciones veritativas, pero restringen lo *apropiado de las expresiones con las* que se asocian	a)	No suponen contribución alguna de las condiciones veritativas, pero restringen lo *apropiado de las expresiones con las que se* asocian.
b)	Impredecibles: parte arbitraria del *significado: deben aprenderse ad hoc.*	b)	Concomitantes naturales de lo que se dice *o de cómo se dice; no convencionales por* definición.
c)	No cancelables: se aplican en todos los contextos de enunciación.	c)	Cancelables: bien explícitamente (por el contexto lingüístico), bien implícitamente (por el contexto extralingüístico).
d)	Separables: dos sinónimos pueden tener diferentes implicaturas convencionales.	d)	No separables: si surgen a través de una de las máximas de contenido (cualidad, cantidad, relación). Separables si surgen a través de la máxima de modo.
e)	No calculables: por medio de ningún procedimiento; deben estipularse.	e)	Calculables: por medio del principio de cooperación y las máximas de la conversación.
f)	No reforzables: no pueden reforzarse con un enunciado similar sin producir redundancia.	f)	Reforzables: pueden juntarse con otra afirmación del mismo contenido sin producir un sentido de redundancia anómalo. Sadock (1978)
g)	No universales: no podemos esperar que exista una tendencia universal con la que todas las lenguas asocien por convención a una expresión la misma implicatura.	g)	Universales: las implicaturas generalizadas han de serlo porque derivan de las máximas que a su vez se basan en un principio racional de cooperación.
h)	*Semejantes a las presuposiciones* pragmáticas (proposiciones no controvertidas que el hablante postula como parte del conocimiento común). *Stalnaker (1974)*	h)	*Relacionadas conceptualmente con el"sous* entendu" de Ducrot (1972)[49] como discurso o noción retórica.
i)	Muestran un conjunto bien definido de propiedades de proyección que permiten que se computen las implicaciones de expresiones más amplias a partir de las de sus subpartes. (Karttunen y Peters 1979)	i)	Propiedades de proyección poco claras, ya que las implicaturas conversacionales pueden estar indeterminadas.

Cuadro 2. Diferencias conceptuales entre las Implicaturas convencionales y las implicaturas conversacionales. (Adaptación de Horn, 1988)

[49] Horn (1988: 157) señala que el equivalente a los dos tipos de implicatura de Grice, puede encontrarse en el sistema paralelo de Ducrot (1972). Para este autor un "sous-entendu" es una inferencia situada en el componente retórico; es dependiente del contexto (cancelable o suprimible), y derivable por medio de alguna secuencia de razonamientos (calculable). Un "presupposé" por otro lado, está situado en el componente semántico, no depende del contexto y no puede derivarse mediante razonamiento.

dados. Según Horn, se trata de un mecanismo débil que permite prácticamente la derivación de casi cualquier cosa, al abarcar máximas opuestas, como la primera máxima de cantidad, por un lado, y la máxima de relación, por otro.

b) La Teoría de los postulados conversacionales deGordon y Lakoff.

Gordon y Lakoff adoptan algunas de las ideas de Grice desde una perspectiva semántico-generativista, y presentan su solución para interpretar adecuadamente los actos de habla indirectos. Ellos exponen que estructuras como "Can you V?" tienen la fuerza literal de una pregunta, pero que a su vez pueden ostentar la fuerza indirecta de una exhortación, en virtud de un proceso de inferencia al que se llega, tras valorar las condiciones contextuales en las que se pronuncian. Las propiedades esenciales para que exista tal proceso de inferencia son las que a continuación se detallan:

- El significado y la fuerza literal de una locución es calculado y está a disposición de los participantes.
- Para que una locución sea un acto de habla indirecto, debe existir un mecanismo que desencadene el proceso de inferencia, esto es, alguna indicación de que el significado o la fuerza literal de la locución es conversacionalmente inadecuado para el contexto.
- Deben existir principios o reglas de inferencia específicos que logren derivar la fuerza indirecta relevante del significado literal y del contexto.

Las reglas de inferencia que ayudan a discernir la fuerza ilocutiva primaria de un acto de habla indirecto se basan en unos "postulados conversacionales" que estos autores especifican con detalle. Así por ejemplo, los postulados conversacionales que establecen equivalencias entre forma y acto indirecto, para un determinado tipo de exhortaciones y de promesas, responderían a esta correspondencia:

- Quiero que vengas - te pido que vengas
DECIR (a,b, QUERER [a, R] - PEDIR (a,b,R)
- Tengo la intención de venir - Prometo venir
DECIR (a,b, TENER INTENCIÓN [a, R] - PROMETER (a,b,R)

Proponen a su vez la siguiente generalización, derivada de la aplicación de sus principios conversacionales:

"La aseveración o el cuestionamiento de las condiciones de felicidad de un acto de habla, (con ciertas restricciones), donde la fuerza literal de tal aseveración o cuestionamiento es bloqueada por el contexto, cuenta como la realización indirecta de dicho acto de habla" (Gordon y Lakoff, 1971:93)

Según esta generalización, en el siguiente ejemplo, (41) se trata de una aseveración de la condición de sinceridad de una exhortación. Si el contexto en el que es pronunciada hace necesaria la presencia de un mecanismo de inferencia, tal aseveración pasaría a convertirse en una exhortación indirecta. Lo mismo acontecería con la condición preparatoria cuestionada en (42), o la condición de contenido proposicional de (43)

(41) I want you to close the door.
(42) Can you close the door?
(43) Would you close the door?

Personalmente consideramos que la especificación de los "postulados *conversacionales" propuestos por Gordon y Lakoff (1981) resulta innecesaria, dado que*, simplemente con la generalización previa, según la cual al cuestionar o aseverar la condición de felicidad de una acto, uno puede indirectamente llevar a cabo dicho acto, se puede predecir con éxito la presencia de un acto de habla indirecto.

c) La Teoría de las Inferencias de Searle.

Searle también recoge las propuestas de Grice y elabora sus propias ideas para explicar el hecho de cómo los participantes de un intercambio comunicativo pueden interpretar los actos de habla indirectos.

En un primer intento, Searle (1969) había sugerido que la naturaleza de los actos de habla indirectos se basaba en la aseveración o el cuestionamiento de las *condiciones de felicidad del acto de habla en cuestión. Searle consideraba que el* sistema que muestra la estructura superficial de tales actos se explicaba por la propia Teoría de los actos de habla, simplemente a través de la referencia de una de las condiciones de felicidad que lo definían. Puso como ejemplo el grupo de los actos exhortativos (ruegos) dentro del de los directivos, y expuso que podían distinguirse varios grupos de exhortativos indirectos, en base a sus condiciones de felicidad: cuestionando o afirmando que se cumplía una condición preparatoria (44), cuestionando *o afirmándo la condición de contenido proposicional (45), y afirmando la condición de* sinceridad (46).

(44) You could be a little more quiet.
(45) Officers will henceforth wear ties at dinner.
(46) I wish you wouldn't do that.

Pero existía aún un cuarto grupo de exhortativos indirectos que no guardaba relación alguna con las condiciones de felicidad. Eran enunciados que tenían en común el hecho de que se referían a los motivos para realizar la acción (47), o cuestionaban la voluntad del oyente de llevar a cabo la acción (48).

(47) Why aren't you quiet?

(48) Would you be willing to write a letter of recommendation for me?

Así pues, dándose cuenta de las limitaciones explicativas que la explotación de las condiciones de felicidad planteaba[50], elabora una segunda propuesta para explicar la naturaleza y funcionamiento de los actos de habla indirectos, que reza así:

> "In indirect speech acts the speaker communicates to the hearer more than he actually says by way of relying on their mutually shared background, information, both linguistic and nonlinguistic, together with the general powers of rationality and inference on the part of the hearer." (Searle, 1975: 60)

Añade además, que no hace falta ningún tipo de postulado conversacional, como ya adelantábamos nosotros, y explica cómo funciona el mecanismo desencadenante de los procesos de inferencia con un ejemplo con en el que se puede ver cómo en diez etapas el receptor deriva la fuerza ilocutiva primaria de la expresada literalmente, en base a su conocimiento del principio de cooperación y las máximas conversacionales de Grice, de aspectos de la teoría de los actos de habla, y de información del mundo exterior previamente experimentada[51].

---

[50] Los factores "voluntad del oyente" y "razones" no pueden explicarse por las condiciones de felicidad tal como las había formulado Searle. Sin embargo, Haverkate ha propuesto una clasificación revisada de las condiciones de felicidad de Searle que logra acaparar esos componentes. En su análisis de los actos de habla impositivos (1979), subclase de los exhortativos, las condiciones preparatorias se dividen a su vez en la condición de capacidad y la de no-obviedad. Así mismo, introduce tres condiciones más, la de razonabilidad, la de voluntad o disponibilidad y la de obviedad.

[51] El texto literal a través del cual explica los 10 pasos por los que se infiere que la respuesta (2) es un rechazo indirecto a la propuesta (1), y no una mera aseveración, es el siguiente:
"(1) Student x: Let's go to the movies tonight.
(2) Student y: I have to study for an exam.
Step 1: I have made a proposal to Y, and in response he has made a statements to the effect that he has to study for an exam (facts about the conversation).
Step 2: I assume that Y is cooperating in the conversation and that therefore his remark is intended to be relevant (principles of conversational cooperation).
Step 3: A relevant response must be one of acceptance, rejection, counterproposal, further discussion etc. (theory of speech acts).
Step 4: But his literal utterance was not one of these and so was not a relevan response (inference from steps 1 and 3).
Step 5: Therefore, he probably means more than he says. Assuming that his remark is relevant, his primary illocutionary point must differ from his literal one (inference from steps 2 and 4).
Step 6: I know that studying for an exam normally takes a large amount of time relative to a single evening, and I know that going to the movies normally takes a large amount of time relative to a single evening (factual background information).
Step 7: Therefore, he probably cannot both go to the movies and study for an exam in one

Aclara igualmente por qué los actos de habla indirectos no pueden considerarse frases hechas, tal y como más adelante se verá, defendían autores como Sadock (1972). Estos motivos se analizarán en la próxima sección. No obstante, Searle insiste en que aunque no se trate de modismos, su naturaleza sí que es idiomática, puesto que dentro de los enunciados que se pueden utilizar para realizar un acto de habla indirecto, hay algunos que por convención de uso son seleccionados como formas estándar del acto de habla en cuestión. Esta condición la demuestra el hecho de que el ejemplo (49), expresión estándar, más convencional, recurrente e idiomática para llevar a cabo una exhortación indirecta, admita más fácilmente que (50) un atenuante exhortativo como "por favor".

(49) Can you pass me the salt?
(50) Are you able to pass me the salt?

La aproximación de Searle se diferencia de la de Gordon y Lakoff, en que contempla el fenómeno de los actos de habla indirectos desde una perspectiva más amplia, ubicándolos junto a otros fenómenos como el uso irónico o metafórico del discurso, en los que la intención del emisor y el significado de la locución carecen de una consonancia aparente.

El grupo de lingüistas que se basan en los procesos de inferencia para intentar explicar la naturaleza y el funcionamiento interno de los actos de habla indirectos son más convincentes en sus exposiciones que los que apuestan por una interpretación de tales actos como frases hechas o "idioms", aunque fallan en algo fundamental, en determinar cuáles son las posibles motivaciones que el usuario de un acto de habla indirecto pudiera tener para decantarse por dicha opción en vez de por la variante más simple y directa del acto. Es aquí precisamente donde el fenómeno inspirador de esta tesis, la cortesía, hace acto de presencia ya que es el factor que con más fuerza y reiteración se ha manejado para justificar el pesimismo interactivo que regula el uso de las formas indirectas que se desvían de la opción más simple y directa de introducir el acto de habla en cuestión.

d) La Teoría de los modismos de Sadock y Green.

Según la "Teoría de los modismos" (idiom theory), la indirección manifiesta en muchos actos de habla indirectos es sólo aparente, ya que ejemplos como el siguiente:

---

evening (inference from step 6)
Step 8: A preparatory condition on the acceptance of a proposal, or on any other commissive, is the ability to perform the act predicated in the propositional content condition (theory of speech acts).
Step 9:Therefore, I know that he has said something that has the consequence that he probably cannot consistently accept the proposal (inference from steps 1,7 and 8).
Step 10:Therefore, his primary illocutionary point is probably to reject the proposal (inference from steps 5 and 9) (Searle, 1975:63)

(51) Can you close the door?

son simples "frases hechas", equivalente semánticamente a la paráfrasis: "Yo por la presente te exhorto a...". Se trata de modismos para llevar a cabo el acto exhortativo, estandarizados y componencialmente no analizables o separables, del mismo modo que la expresión inglesa "kick the bucket" es un modismo utilizado con frecuencia para significar "morir". Para apoyar su teoría utilizan como argumento la existencia de ciertas idiosincrasias léxicas en el formato de algunas estructuras[52].

Este posicionamiento teórico ha sido mantenido principalmente por Sadock (1974) y Green (1975). Las deficiencias de sus propuestas son fáciles de prever. Si las estructuras indirectas que estamos estudiando fueran meros modismos o frases hechas convencionalizados para realizar una exhortación no existiría la posibilidad de responder a la exhortación en potencia con una respuesta dirigida al contenido literal de la estructura. La realidad sin embargo constata lo contrario ya que siguen existiendo dos lecturas simultáneas a disposición del receptor, la literal y la indirecta.

Esta "teoría de los modismos" debería completarse con una poderosa teoría pragmática que determinara qué interpretación es la adecuada para cada intercambio comunicativo. Además, y para finalizar, las frases hechas suelen tener un carácter idiosincrásico, ya que se trata de estructuras fijas, específicas de una comunidad determinada. Su traducción literal no suele surtir el mismo efecto en otras lenguas. El hecho contrario, de que la mayoría de las estructuras a través de las cuales se llevan a cabo los actos de habla indirectos sean literalmente traducibles en distintos lenguajes, es una evidencia más de que la naturaleza de tales estructuras no es similar a la de los modismos.

e) La Teoría de la fuerza ilocutiva ilimitada de Stampe.

La hipótesis performativa de Searle y Austin partía de un convencionalismo según el cual existían tantos actos de habla o actos ilocutivos como número de verbos performativos distintos. Stampe (1975) atacó esta hipótesis en base a que no eran reglas lingüísticas o mecanismos indicadores de la fuerza ilocutiva, junto con condiciones de felicidad lo que hacían que una promesa, por ejemplo, lo fuera, sino la propia intención del emisor de formular una promesa.

Algunas veces ciertos marcadores estarán presentes (por ejemplo "please" en los actos directivos) y proporcionarán suficientes pistas para inferir correctamente la intención del emisor; por otro lado, el uso de performativos asegurará siempre el

---

[52] Compárese por ejemplo las expresiones inglesas: "Can you V?" frente a "Are you able to V?". El carácter más idiomático y recurrente de la primera estructura frente a la segunda, apoya el argumento central de la teoría de los modismos.

reconocimiento de la fuerza ilocutiva del enunciado, pero en numerosas ocasiones el *receptor sólo cuenta con su estimación de las intenciones del emisor para inferir la* fuerza ilocutiva del enunciado, por lo tanto el número potencial de fuerzas ilocutivas que puede ostentar un enunciado no está limitado por el número de tipos básicos de oración, ni por el número de verbos que pueden usarse performativamente en una lengua, sino por el número de diferentes tipos de intención que un emisor pueda tener y que un receptor pueda inferir, asumiendo que el primero se atiene al cumplimiento del principio de cooperación.

Stampe concluye que según su creencia, probablemente exista un número infinito de tales intenciones, por lo cual debe haber fuerzas ilocutivas para las que no exista ni siquiera un nombre convencional con el que referirse a ellas pero que sin duda existen. El problema de los actos de habla indirectos queda resuelto, porque aunque no llega a afirmarlo, parece no creer en la existencia de un acto de habla literal anterior.

f) Teoría de la Implicatura Conversacional Cortocircuitada de Morgan.

Morgan (1978) insistió en una deficiencia encontrada en la propuesta griceana, extendida como hemos visto por Gordon y Lakoff, y por Searle respectivamente; y postula la existencia de lo que bautizó como Implicatura conversacional cortocircuitada (IIC).

La deficiencia es la siguiente: si como planteaba la línea explicativa de Grice un enunciado como (53) implica conversacionalmente (52), dado que una petición se puede llevar a cabo indirectamente haciendo una pregunta sobre la satisfacción de una condición preparatoria basada en el oyente, entonces tal implicatura debería ser no separable (la implicatura no puede separarse del enunciado cuando se substituyen simplemente las palabras del enunciado por sinónimos). Sin embargo, los enunciados (54) y (55) siendo como son sinónimos de (53), no permiten la misma inferencia. (52) por lo tanto, ha de considerarse una implicatura separable.

(52) Cierra la ventana
(53) ¿Puedes cerrar la ventana?
(54) ¿Eres capaz de cerrar la ventana?
(55) ¿Tienes la capacidad de cerrar la ventana?

Este mismo problema alejó a Sadock (1972) de la explicación "conversacional" para explicar el funcionamiento de los actos de habla indirectos en favor de su teoría de las expresiones fijas o modismos arriba revisada. Searle (1975: 76) sin embargo rechazó esta crítica afirmando, como veíamos anteriormente, que "puede haber convenciones de uso que no sean convenciones de significado", implicando que mediante estas convenciones "ciertas formas tenderán a convertirse en fijas conversacionalmente como las formas idiomáticas estándar de actos de habla

indirectos". Así por ejemplo el enunciado (53), y no el (54) o el (55), es la forma estándar de llevar a cabo una petición indirecta.

Extendiendo esta idea, Morgan crea el concepto de Implicatura conversacional cortocircuitada (ICC) para casos como el del ejemplo, donde la implicatura debería ser en principio calculable, como lo son por definición todas las implicaturas conversacionales, pero que debido a una convención de uso se ve cortocircuitada. Con tal definición el autor quiere decir que tales implicaturas podrían derivarse de las máximas conversacionales y del principio de cooperación de forma racional, pero que por una convención de uso alcanzan su efecto de forma inmediata sin necesidad de ser elaboradas.

Dado que la creación de este cortocircuito es una cuestión de convención, cabe esperar que existan diferencias en las distintas lenguas sobre qué convenciones de uso son operativas. Por eso, el uso estándar de preguntas con "¿Podría..?" o "¿Puedes...?" para dar órdenes y formular peticiones presenta tan amplio abanico de variaciones. En cambio las peticiones más indirectas tales como (56) para solicitar que se cierre la ventana no presenta la misma variación, porque las insinuaciones (hints) suponen implicaciones sin cortocircuito, y por lo tanto, no separables. Sólo el significado literal y el contexto extralingüístico pueden ser relevantes para determinar que es lo que se quiere decir.

(56) Hace frío aquí.

g) La Teoría Radical de Gazdar, y Levinson.

Existe otra explicación sobre la naturaleza de los actos de habla indirectos más drástica que las anteriores encabezada por Gazdar (1981) y que hemos decidido bautizar como la "Teoría Radical", ya que rechaza la asunción generalmente aceptada de que cada locución pueda tener una fuerza literal. La consecuencia inmediata es que no existen actos de habla indirectos, sino un mero problema de ligar la fuerza ilocutiva del acto de habla en cuestión con las oraciones que aparecen en el contexto. La fuerza ilocutiva, es por lo tanto un factor pragmático, que no tiene una correlación simple y directa con una forma o con un significado. Vemos por lo tanto como la semántica juega un papel minoritario en la teoría de los acto de habla, limitándose a asignar significados genéricos a los diversos tipos de oración.

Dentro de esta linea de pensamiento más radical también se puede incluir a Levinson (1983) que considera que no existe una correlación sistemática entre los tipos de oración y los tipos de acto de habla, tal y como se defendía en las aproximaciones más clásicas, sino que, sólo existe una correlación aproximada y que, consiguientemente, la ilocución no está incorporada de modo preestablecido en la forma de la oración. Si esto es así, surge una dificultad en el análisis de los actos de habla indirectos, ya que resulta imposible fijar la versión directa de cualquier acto indirecto.

Por este motivo, por el hecho de que las oraciones no tienen ilocuciones literales, Levinson, rechaza el concepto de acto de habla indirecto, y prefiere un análisis en el que los actos de habla son meras funciones que producen ciertos efectos en un contexto determinado.

h) Los Principios de Q. y R. de Horn (1984).

Horn respecto al tema que nos ocupa hace la siguiente propuesta: en el lenguaje existen dos fuerzas antinómicas básicas que se conceptualizan en dos principios: el principio R (que consiste en la economía basada en el hablante para la minimización de la forma), y el principio Q (economía basada en el oyente para la maximización del contenido informativo). El siguiente cuadro aporta más detalles con respecto a ambos principios.

EL PRINCIPIO Q	EL PRINCIPIO R
Que su contribución sea suficiente; diga tanto como pueda (dado R)	Que su contribución sea necesaria; no diga más de lo que deba (dado Q)
Principio que limita por abajo, induce implicaciones en el límite superior.	Principio que limita por arriba, induce implicaciones en el límite inferior.
Reúne la 1ª máxima de cantidad de Grice: "Sea informativo" y las submáximas de modo: "Evite la ambigüedad" y "Evite la oscuridad"	Reúne la máxima de relación de Grice: "Sea relevante", la 2ª de cantidad "No haga su contribución más informativa de lo necesario" y la submáxima de modo "Sea breve"
Locus clasicus: implicatura de escala	Locus clasicus: Actos de habla indirect.

Cuadro 3. Principios reguladores de los intercambios comunicativos. (Horn, 1988)

De acuerdo con Horn, son precisamente la tensión dialéctica que dimana del enfrentamiento de estas dos fuerzas antinómicas y las soluciones que han de darse a este enfrentamiento las que motivan y promueven toda una serie de fenómenos que van desde la implicatura conversacional hasta las estrategias de cortesía. Los actos de habla indirectos encuentran explicación a su uso igualmente en este antagonismo dual.

Ejemplos del tipo de inferencias que surgen al aplicar estos principios son los siguientes. Una implicación Q de (57) sería que el coche no era mío, porque si lo fuese, lo habría dicho. Una implicación R de (58) sería que las gafas eran mías, a menos que se supiese que yo trabajo en una óptica.

(57) Dormí ayer en un coche.
(58) Me puse las gafas ayer.

Este modelo explicativo de carácter dualista es parecido al de Leech (1983), *cuyos principios de claridad y economía se corresponden aproximadamente a los de* Q y R.

i) La lógica ilocutiva de Vanderveken.

Vanderveken (1985) también intenta aportar una solución al problema ocasionado por los actos de habla no-literales. Su propuesta es similar a algunas de las ya expuestas, aunque cuenta como novedad con su particular visión lógico-formalista de la fuerza ilocutiva de los actos de habla, y su aplicación a las máximas de cantidad y calidad de Grice. Es por consiguiente, un firme defensor de la teoría de los actos de habla. Así lo demuestra al afirmar que:

> "any materially adequate theory of conversation must start with the recognition of the fact that illocutionary acts are the constitutive units of conversation. Consequently it must incorporate a logical theory of illocutionary acts. (Vanderveken, 1985:181)

La exposición de dicha teoría logística comienza con la determinación, junto con Searle (1985), del número de constituyentes en los que se divide cualquier fuerza ilocutiva. Se trata de siete elementos: el punto ilocutivo, el modo de alcanzar dicho punto, el contenido proposicional, las condiciones preparatorias, las condiciones de sinceridad, el grado de fuerza del punto ilocutivo y el grado de fuerza de las condiciones de sinceridad. Define cada uno de estos constituyentes y les aplica una formulación para poder ser calculados en lógica formal.

Con respecto al punto ilocutivo, definido como lo que el emisor intenta hacer cuando lleva a cabo un acto de habla, retoma las propuestas de Searle y distingue sólo cinco tipos básicos: el punto asertivo, el comisivo, el directivo, el declarativo y el expresivo. Estos puntos, según el autor (1985: 184) "definen explícitamente todas las fuerzas ilocutivas que se realizan sintácticamente en inglés"[53]. No obstante, fuerzas ilocutivas diferentes pueden compartir el mismo punto ilocutivo. Así por ejemplo las órdenes, los ruegos, las sugerencias, los consejos y las súplicas tienen en común el punto ilocutivo directivo.

Se obvian aquí las formulaciones formales con las que se puede calcular el valor de los siete componentes de una fuerza ilocutiva, por considerarlas innecesarias para nuestra argumentación, a la par que complejas para ser resumidas en esta sección.

---

[53] Searle y Vanderveken (1985) así lo demuestran en su análisis de más de cien verbos performativos ingleses, en su obra conjunta *Foundations of illocutionary logic*.

Con respecto a los actos de habla no-literales, Vanderveken les dedica un espacio prominente. Dado que éstos pueden generarse a partir de enunciados con cualquier fuerza ilocutiva posible, sería necesario formular principios conversacionales suficientemente generales y neutros. Para ello, se sirve de su particular adaptación a *enunciados de lógica ilocutiva, de las máximas de calidad y de cantidad de Grice.*

La máxima de calidad responde así a este enunciado: "Lleva a cabo un acto ilocutivo ideal". Por definición un emisor lleva a cabo un acto ilocutivo ideal con fuerza F, y de contenido proposicional (P) en un contexto de enunciación, si y sólo si las condiciones de éxito (determinadas por los siete componentes de una fuerza ilocutiva) y las condiciones preparatorias y de sinceridad de F(P) prevalecen en ese contexto y el contenido proposicional es verdadero.

La máxima de cantidad por su parte, y según esta adaptación, reza así: "LLeva a cabo un acto ilocutivo tan enérgico como sea posible". Por definición un acto ilocutivo $F_1(P_1)$ es más enérgico que otro $F_2(P_2)$, cuando todas las condiciones de éxito y de satisfacción del segundo son condiciones de satisfacción y de no defectibilidad[54] del primero, y no al revés.

Cuando estas dos generalizaciones no se cumplen, bien porque una o más *condiciones de éxito, preparatoria o de sinceridad del acto ilocutivo que es expresado literalmente no se cumplan, bien porque hay un desajuste entre el contenido* proposicional del acto ilocutiva y el mundo real, o bien porque el acto ilocutivo es menos enérgico de lo que sería posible en un determinado contexto, el receptor, asumiendo que su interlocutor está siendo cooperativo, habrá de inferir lo que el emisor quiere realmente significar, y por qué lo hace de forma no-literal con otro acto ilocutivo.

Todo el análisis de Vanderveken está fundamentado en lógica formal y en una reinterpretación del concepto de fuerza ilocutiva que se constituye con elementos calculables que admiten una formulación lógica.

Como conclusión tras la exposición de las propuestas que todos los expertos revisados hacen para reinterpretar el funcionamiento de los actos de habla indirectos, *cabe afirmar que independientemente del planteamiento original, la solución pasa por* la puesta en marcha de una serie de *mecanismos de inferencia y de principios* conversacionales, que con más o menos rigor, intentan explicar el proceso interpretativo al que se ve abocado cualquier receptor que se enfrenta a una emisión indirecta de su

---

[54] *Un acto de habla está realizado de manera no defectiva, en un determinado contexto* de enunciación, cuando al llevarse a cabo en dicho contexto, las presuposiciones proposicionales son ciertas, y las condiciones preparatorias y de sinceridad prevalecen. (Vanderveken, 1985:189)

interlocutor.

3.3 PROBLEMAS PARA SU APLICACIÓN EMPÍRICA.

En la revisión llevada a cabo en el apartado 3.2, se han expuesto los postulados básicos de lo que se ha dado en llamar la teoría clásica de los actos de habla. Con ellos teníamos que caracterizar la modalidad de actos cuyos efectos pragmáticos a nivel cortesía se pretenden estudiar. Pero a la hora de aplicar empíricamente los criterios que los definen, existen los problemas que se enumeran en esta sección, ante cuya presencia se pueden tomar tres posturas: cuestionarse la validez de la teoría como marco de estudio adecuado, elaborar propuestas dentro de la propia teoría que resuelvan sus deficiencias, y ayudarse de marcos teóricos complementarios que asistan a la teoría clásica en sus defectos.

La primera postura la adoptan autores del prestigio de Levinson (1981, 1983), Leech (1983) o Thomas (1985). El primero propone la sustitución de dicha teoría, por otra con una fuerza pragmática más consistente:

> "There are some compelling reasons to think that speech act theory may slowly be superseded by much more complex multifaceted pragmatic approaches to the functions that utterances perform" (Levinson, 1983:278).

Lingüistas de igual prestigio: Blum-Kulka, House y Kasper (1989), vislumbran sin embargo, la existencia de tales problemas con una actitud reformista, en vez de regeneracionista y extraen como conclusión, la necesidad de elaborar propuestas más firmes que puedan resolverlos.

En este trabajo se ha optado por un planteamiento híbrido, en el sentido de saber reconocer a la teoría clásica sus interesantes aportaciones iniciales y asumiendo que a pesar de la presencia de determinados problemas teóricos, éstos no socavan su validez como instrumento de aplicación práctica. No obstante, y de ahí el calificativo de híbrido, también se considera que su aplicación es más enriquecedora, si se ayuda de la aplicación conjunta de otras teorías pragmáticas. A continuación se exponen los problemas, y sus posibles soluciones.

1) La cuantificación del número de actos, y la falta de un criterio clasificatorio riguroso.

Ya que la teoría intentaba explicar "como hacer cosas con las palabras", el primer problema radica en tener que especificar el número de actos diferentes necesarios para lograr dicho objetivo. Austin (1962), basándose en el número de verbos performativos en inglés estimó hasta 10.000 fuerzas ilocutivas distintas, que clasificó en cinco grupos:

actos judicativos, actos ejercitativos, actos de compromiso, actos comportativos y actos expositivos. Esta clasificación se basa en la fuerza expresada por el significado del verbo que encabeza un enunciado, pero la crítica más reiterada, incluida la de Searle (1976), es que no se trata de un criterio de clasificación consistente.

Searle (1969) intenta solventar este problema inicial en un primer intento, y postula como criterio clasificador más sistemático la presencia de "condiciones de felicidad", que son las condiciones específicas necesarias para la realización del acto. Agrupó los actos en varias categorías según las condiciones que compartían, pero los tipos de condiciones eran tan numerosas que no había manera de reducir el número total de actos a un número limitado de tipos básicos.

Searle (1979) en un segundo intento, especifica doce criterios y distingue sus ya clásicos cinco grupos de actos de habla: asertivos, directivos, comisivos, expresivos y declarativos. Estos criterios han sido readaptados con posterioridad por Reiss (1985) tal y como se incluyen a continuación. Con relación a la tabla original de Searle (1979), únicamente se han intercambiado las condiciones 9 y 10 y se han catalogado como "lingüísticas" las condiciones 11 y 12.

"Essential condition	F1. Point or purpose of the utterance
Direction of fit	F2. Are the contents of the proposition supposed to match the world (as in assertives) or vice versa (as in commisives and directives)?
Sincerity condition F3.	Expressed psychological state
Essential condition F4.	Degree of commitment, or strength of the force
Preparatory condition	F5. Status differences between speaker and hearer
Preparatory condition	F6. How utterances relate to the interests of speaker and hearer
Preparatory condition	F7. Differences in discourse relations
Propositional condition	F8. Kinds of propositional contents determined by the force, e.g. speaker will do action in commissives, hearer will do action in directives; and consequently,
Preparatory condition	what kinds of conditions these contents require, e.g. speaker can do action in commissives, hearer can do action in directives.
Preparatory condition	F9. Are nonlinguistic social institutions required, e.g. employer/employee for hiring & firing, sports for umpire calls.
Linguistics condition	F10. Must the communicative act be a speech act?
Linguistic condition	F11. Is an illocutionary verb (performative) required? prohibited?
Linguistic condition	F.12 Style of the act." (Reiss, 1985:32-33, from Searle, 1979, Ch.1)

Hancher (1979) se cuestiona la economía de un sistema que requiere doce criterios para clasificar cada acto. Edmondson (1981) argumenta que dichos criterios no se aplican de forma sistemática. Coulthard (1985) pone en duda que tal clasificación pueda abarcar los datos extraídos del lenguaje natural y apuesta por taxonomías creadas a partir de la observación empírica de datos reales, como la llevada a cabo por Labov y Fanshell (1977) que se basaba en el análisis de entrevistas terapéuticas.

Para luchar contra la aparente falta de sistematicidad a la hora de categorizar los distintos actos hay que encontrar un criterio clasificatorio riguroso que permita crear una taxonomía respetable, lo suficientemente genérica y a su vez descriptiva como para abarcar todas las especifidades de uso.

Entre la bibliografía consultada, la propuesta más novedosa a nuestro entender, es la de los lingüistas topológico-naturales. Calvo Pérez (1989), bastión de la pragmática topológico natural en España, valida la clasificación de Searle, puesto que la fundamenta en un criterio científico como son las direcciones de los vectores gráficos que representa el movimiento espacial que la realización de cada acto implica. Cuenta a su vez con dos factores conceptuales: las funciones del lenguaje que dichos actos materializan por un lado; y las concordancias y discordancias que puedan suscitar entre emisor y receptor, por otro. Con estos criterios, más científicos que los utilizados por Searle, consigue dar validez formal a la taxonomía clásica de dicho autor, del modo que se expone en la página 114, de este capítulo

2) <u>Los actos de habla indirectos y el problema de la fuerza literal</u>.

Son numerosos los enunciados que pueden tener más de una interpretación, a pesar de su apariencia sintáctica, según el contexto en el que se emiten. Searle (1975) intentó explicar esta multiplicidad de posibles significados a través del término "acto de habla indirecto"[55]. Su definición era la siguiente (1975: 60):

> "Cases in which one illocutionary act is performed indirectly by way of performing another"

Pero según posicionamientos críticos, existe una carencia de rigor explicativo a la hora de justificar la existencia de tales actos, dado que el carácter idiosincrásico de los actos de habla indirectos resulta contradictorio con los preceptos generales de la

---

[55] Heringer (1972) es quien realmente introduce la denominación "acto de habla indirecto". Aunque no fue citado por Searle (1975), es obvio que debió ser una de sus lecturas obligadas. Sadock (1974) puede también considerarse un precedente aunque no utilice ese concepto, puesto que un año antes, trabajando dentro de los límites de la semántica generativa, se dedicó a estudiar los enunciados que tenían la estructura superficial de una pregunta, pero cuyo uso era exhortativo.

teoría, que insinuaban la existencia de una "fuerza literal" propia y única presente en la emisión de cada tipo de acto de habla.

Existe un alto porcentaje de enunciados que no tienen en el contexto la fuerza literal que la gramática les asigna en abstracto, y además una misma locución puede expresarse a través de una gran variedad de formas gramaticales. Dando por supuesto que dicha fuerza literal existiera, autores como Bertuccelli (1996: 52) aseguran que "la fuerza real de los enunciados es siempre más importante que la fuerza literal", y basa su afirmación en el estudio de numerosos fenómenos gramaticales, como la distribución de la expresión de cortesía "por favor", el uso de los parentéticos como "yo creo", y la discusión acerca de determinados tipos de proposiciones hipotéticas, llevado a cabo por Levinson (1983).

Lo que es evidente es que el alto porcentaje de enunciados cuya forma sintáctica no se adecua a su aparente fuerza ilocutiva debilita otro de los preceptos fundamentales de la teoría que defendía la existencia de una relación constante entre ambos factores. Esta irregularidad no sólo contradice la llamada "hipótesis de la fuerza literal", sino que también supondría un fuerte revés para la denominada "hipótesis realizativa", posicionamiento teórico que defendía por un lado, que la fuerza ilocutiva de los actos verbales está uniformemente representada en la estructura sintáctica de cada enunciado, y por otro, que esa forma superficial está relacionada de forma regular con la fuerza ilocutiva.

La solución propuesta por los defensores de la hipótesis realizativa para dar cuenta de los actos indirectos consiste en introducir el performativo como categoría que domina la representación de la estructura profunda de la frase. De ese modo, en cada interpretación lo que varía es el predicado realizativo abstracto del que depende la oración. Así por ejemplo, una estructura como (59) puede interpretarse bien como una petición de información, bien como una petición de acción, gracias a que se trata de una oración estructuralmente ambigua, que remite a dos estructuras profundas regidas por dos performativos diferentes, los que recogen (60) y (61) respectivamente.

(59) ¿Puedes ponerte un poco más a la derecha?
(60) Yo "te pregunto" si puedes ponerte un poco más a la derecha.
(61) Yo "te pido" que te pongas un poco más a la derecha.

Esta hipótesis resulta insostenible, ya que supone afirmar que una oración con tres posibles lecturas realizativas remitiría a tres estructuras profundas, y así sucesivamente, hasta llegar a un número potencialmente ilimitado de interpretaciones y de estructuras diferentes.

Dado el alto número de actos de habla indirectos que existen en los intercambios cotidianos, algunos lingüistas[56] propusieron sustituir la hipótesis de la fuerza literal por interpretaciones pragmáticas más consistentes. De entre todas las propuestas, la más impactante, según nuestro criterio, es la de Sperber y Wilson (1986), quienes desconfían de una correlación constante entre forma sintáctica y fuerza ilocutiva, y apuestan por un factor pragmático, derivado de la máxima de relación de Grice: la "relevancia". Éste es sin duda, y según nuestro punto de vista el mecanismo que mejor explica la aparente ambivalencia de los enunciados indirectos, por eso en la sección dedicada a las teorías que complementan y solventan los problemas que estamos exponiendo será analizado profusamente. Nuestra opinión es que no existe una fuerza literal previa en la que haya que encontrar la matriz del denominado acto indirecto. Se trata más bien de realizaciones que adquieren su verdadero valor no como variantes indirectas de un acto literal anterior, sino gracias a los efectos contextuales que surte su emisión y con los que logran convertirse en mensajes relevantes para el interlocutor.

Otros expertos, sin embargo, y aún coincidiendo con los anteriores en no creer en la relación perenne entre la estructura lingüística y la fuerza ilocutiva de un enunciado, intentaron explicar la singularidad de los actos de habla indirectos sin necesidad de tirar por tierra los preceptos fundamentales de la teoría clásica. Sus soluciones van, como ya se pudo contemplar en la sección previa, desde la "teoría de las implicaturas conversacionales" de Grice (1975,1978), hasta la de "la lógica ilocutiva" de Vanderveken (1985),pasando por la "teoría de los postulados conversacionales", de Gordon y Lakoff (1971), la "teoria de las inferencias" de Searle (1975), la "teoría de los modismos" defendida por Sadock (1972) y Green (1975), la "teoría de la fuerza ilocutiva ilimitada" de Stampe (1975), la "teoría de la implicatura conversacional cortocircuitada" de Morgan (1978), o "los principios de economía lingüística" de Horn (1984).

3) Las unidades lingüísticas y las fronteras de los actos de habla: el problema de la segmentación del discurso.

Este problema se refiere a la dificultad que supone determinar hasta qué unidad de análisis debe considerarse que abarca un acto de habla. Existe una clara tendencia a identificar la oración, como la unidad estándar de los actos de habla. No obstante, como bien afirma Flowerdew (1990) ni siquiera el propio Searle sabe ser tajante a ese respecto:

---

[56] Levinson (1983:.264) considera que "the strongest argument against the underlying literal force view of indirect speech acts is the fact that the majority of speech acts are most frequently realized indirectly."

Otro argumento en contra de dicha hipótesis es el estudio llevado a cabo por Ervin-Trip (1976), en el que demuestra que las órdenes y los ruegos son raramente realizados, en inglés conversacional, a través de imperativos, como sería predecible según la hipótesis de la fuerza literal.

"Searle (1969) is typically ambiguous on this point, on the one hand reconciling the study of speech acts with that of sentences: "a study of the meaning of sentences is not in principle distinct from a study of speech acts. Properly construed, they are the same study" (p.18); "the characteristic form of the illocutionary act is the complete sentence" (p.25); and yet at the same time acknowledging that a speech act can be expressed in more than one sentence: "every possible speech act can in principle be given an exact formulation in a sentence or SENTENCES (emphasis added)" (p.18)." (Flowerdew, 1990: 89)

Se trata por lo tanto de un problema no resuelto por la teoría de los actos de habla. Quizás la indiferencia ante este problema provenga del hecho de que gran parte de la teorización fue llevada a cabo por filósofos a quienes les preocupaba más el factor competencia lingüística "linguistic competence" que el de la realización específica "specific performance". Como el propio Searle (1969: 54-55) reconoce, está más interesado en "paradigm cases" y en "simple idealised cases".

Sin embargo, dado que el interés último de este trabajo es poder lograr una aplicación práctica de la teoría, es necesario establecer los límites. ¿Existe alguna relación entre las fronteras de diversas categorías lingüísticas, como sintagma, cláusula y oración, y la frontera de los actos de habla?¿Cual es la unidad lingüística mínima que necesariamente comporta la ejecución de un acto de habla? Personalmente creemos que los elementos lingüísticos no deben ser el punto de partida y la solución debe buscarse en el campo de la etnometodología, y en los estudios en torno a la conversación y sus mecanismos de funcionamiento (Sacks, Schegloff, y Jefferson 1974; Atkinson y Heritage, 1984).

Ferrara (1980.a) afirma que es el turno, independientemente de su contenido y longitud, la unidad básica en la que se ejecuta al menos un acto de habla, ya que según su argumento, es imposible enunciar algo y no ejecutar ningún acto de habla. El turno es por tanto, la unidad elemental de la interacción verbal, pudiendo contener desde una simple interjección a una secuencia de oraciones.

Pero la extensión de un acto de habla puede extenderse hasta más de un turno conversacional. Pedir un favor por ejemplo, puede convertirse en la meta global de una secuencia que contiene una larga serie de actos de habla preparatorios, como en el ejemplo extraído del corpus inglés analizado en el que una solicitud de acción comienza en la aportación 61 de la página 35, y concluye en la 236 de la página 38, con más de 30 turnos alternativos.

(62) 61 yes I see. 62 yes. 63 yes. 64 [e:m] one other thing Sam....234 [e:m] you're very kind old Sam. 235 Bless

you. 236 well that finishes that. (Svartvik y Quirk, 1980: 35-38)

En realidad Ferrara coincide en el fondo con nuestra propuesta, ya que al definir el turno conversacional como la unidad mínima en la que se emite un acto de habla se estaba refiriendo a actos en solitario. Si se trata de secuencias de actos principales con sus respectivos actos subordinados[57] la unidad mínima de ejecución ha de ampliarse necesariamente.

Los estudios etnometodológicos sobre la conversación no sólo arrojan luz sobre las reglas que gobiernan secuencias largas de actos de habla como los del ejemplo, sino que al introducir el término "preferencia" como principio explicativo, los actos de habla se pueden contemplar como unidades catalogables según el tipo de respuesta preferida o no preferida que obtienen. La preferencia es un concepto estructural que corresponde a determinadas características formales del enunciado. La preferencialidad o no preferencialidad se distingue por el rasgo +/ - marcado. Por ejemplo, cuando se hace una oferta, el complemento preferente es la aceptación, mientras que el rechazo sería el no preferente. El sistema de preferencias se encuentra asociado al concepto de secuencia complementaria, y se trata de un sistema puramente formal y no psicológico. No depende de lo que el hablante personalmente prefiera, sino de lo que institucionalmente esté configurado como preferido. El principio básico según Pomerantz (1984) es:

> "Preferred responses are those that are best calculated to maintain sociability, support and solidarity" (Pomerantz, 1984: 77)

Dependiendo de esta caracterización se puede anticipar la complejidad estructural y la extensión de determinados actos de habla. Para comprobar cómo funciona este sistema de respuestas preferidas y no preferidas se incluyen a *continuación las conclusiones a las que llegó Haverkate (1994) en un estudio realizado* sobre cuatro tipos de actos de inicio[58]: el cumplido,la invitación, la aserción, y la

---

[57] "Los actos de habla de una secuencia se dividen en principales y subordinados, dependiendo de la meta específica de cada acto de la secuencia y de la estructuración jerárquica de esas metas. La jerarquía se puede reconstruir al clasificar las metas según el número de otras metas que presupone para que los oyentes comprendan el plan del emisor. Los actos de habla cuya meta no presupone ninguna de las metas de los restantes actos de habla de la secuencia son sus actos principales. La adecuación de los actos de habla principales depende exclusivamente de las condiciones de adecuación de Searle . Los demás actos de habla se consideran subordinados" (Julio y Muñoz. 1998:43)

[58] Esta distinción también resulta fundamental para el análisis de la cortesía en las parejas adyacentes. Dado que se ocupa del otro gran marco teórico en el que se encuadra el presente estudio no está de más incluirlo aquí. Las respuestas preferidas expresan cortesía, por respetar la imagen positiva que la persona a quien van dirigidas tiene de sí misma. Si se da

exhortación.

Con respecto a los cumplidos establece tres tipos de respuesta preferida por parte del interlocutor: la aceptación del cumplido reduciendo el elogio, la aceptación del cumplido atribuyendo el elogio a una tercera persona, y la devolución del cumplido. Una respuesta no preferida sería aceptar el cumplido sin más, ya que esa reacción implicaría que el que recibe el cumplido sólo se preocupa del refuerzo de su propia imagen positiva. Estructuralmente las respuestas no preferidas son menos complejas, y abarcan menos unidades de análisis que las preferidas.

El caso de las invitaciones es más complejo. La respuesta convencional a todos los actos comisivos es agradecerle al interlocutor su realización, aunque la pareja adyacente puede experimentar una expansión, dado que, si por una parte invitar a una persona es un signo de cortesía, por otra, también lo es negarse a aceptar la invitación, con el agravante de que lo más cortés en tales casos es que el primer interlocutor siga insistiendo en que el segundo acepte[59].

En los actos asertivos la respuesta preferida consiste en mostrarse de acuerdo con la aserción hecha en la primera parte de la pareja adyacente. La respuesta no preferida, obviamente, es la negación de que la proposición expresada en la aserción corresponda al estado de cosas real. Este efecto puede ser atenuado a través de tres recursos que ayudan a minimizar el disentimiento: con la expresión de incertidumbre al formular la opinión divergente; enfocando el objeto de la disconformidad desde un punto de vista impersonal; y presentando el disentimiento como una conformidad parcial a través de la inclusión de una afirmación, antes de la conjunción adversativa, cuya formulación prototípica es "sí, pero". La fuerza atenuativa del tercer recurso dimana del aparente acuerdo parcial, o pseudoacuerdo, sugerido por el "sí". Las respuestas no preferidas en este caso, son estructuralmente más complejas que las preferidas

---

una repuesta no preferida, el hablante cortés debe esforzarse por compensar verbalmente la reacción negativa al acto de habla de su interlocutor.

[59] Haverkate (1994) menciona un estudio empírico del chino moderno en el que Gu (1990) concluía que la secuencia de invitar y rechazar suele repetirse tres veces antes de la aceptación final de la invitación. Las diferentes culturas difieren en la realización del macroacto en cuestión. Se incluye a continuación una cita en torno a como se desarrolla en la cultura española: "Para insistir en una invitación que no ha tenido éxito se recurre a una forma muy característica de la mentalidad española: "¿Me va usted a hacer ese desaire?" o "ese desprecio", o "ese feo". Y para evitar que se interprete así la no-aceptación, se suele decir: "no me lo tome usted a desaire". El mismo pundonor característico revela la pregunta del que invita: "¿me lo desprecia usted?" (es decir "¿me cree usted indigno de ofrecerle esto?")... Si al fin se acepta lo ofrecido, se justifica la inconsecuencia con "por no desairar (lo tomaré)". Compárese el alemán "ich bin so frei", "ich gestatte mir" (me tomaré esa libertad, me permitiré hacerlo) y expresiones semejantes con las cuales, contrariamente al uso y a los sentimientos de la gente de España, el obsequiado se disculpa por aceptar lo ofrecido. En cambio el francés "pour ne pas vous désobliger" corresponde casi exactamente a la fórmula española." (Beinhauer, 1968: 121).

En las exhortaciones, que son los actos a estudiar en nuestro estudio empírico, la respuesta preferida que puede ir o no acompañada de un asentimiento verbal, consiste en acceder a la exhortación. En cuanto a la reacción no preferida, es decir, el rechazo de la exhortación, suele mitigarse mediante justificaciones o contrapropuestas. De nuevo las respuestas no preferidas ocupan más unidades de análisis.

Se puede concluir por tanto que gracias al sistema de turnos y de secuencias postulados por las teorías que analizan las conversaciones se puede determinar dónde empieza y dónde acaba cada acto cuya extensión puede abarcar desde un simple monema (una expresión de acuerdo a través de la palabra "yes") hasta unidades que contienen más de una oración o que se desarrollan en múltiples turnos conversacionales.

4) ¿Naturaleza escalar o categorial?

Esta polémica fue suscitada por Leech (1983) dado que según su criterio los actos de habla son indeterminados en número, y no pueden clasificarse en categorías como si fueran compartimentos estanco. Su naturaleza es de carácter escalar ya que su determinación es una cuestión de grado.

Leech llega a esta conclusión al detectar varias "indeterminaciones" en la teoría. La primera proviene del hecho de que varias ilocuciones son deliberadamente ambivalentes, pues comparten las características de más de una fuerza ilocutiva. Pone como ejemplo las preguntas coletilla (question tags) del tipo "You will come, won't you", que según su punto de vista, no podrían categorizarse de forma ortodoxa ni como órdenes ni como invitaciones. Se trataría más bien de una cuestión de grado. Lo mismo ocurre con los ruegos y los mandatos, donde según su modo de ver, el grado es el factor determinante para distinguirlos. Intentar, por lo tanto, establecer una taxonomía rigurosa de actos ilocutivos sería desde su punto de vista, una tarea fútil ya que la realidad a la que tales categorías se aplican son de carácter escalar e incluso a veces indeterminado.

Otra afirmación engañosa de la teoría clásica consiste en poder inferir de sus preceptos que existen formas directas e indirectas de decir lo mismo. Según Leech se trata más bien de enunciados diferentes con fuerzas ilocutivas distintas. Son numerosos los métodos que presentan listas de posibles realizaciones de actos de habla, combinando las directas y las indirectas, sin especificar que existen factores pragmáticos que determinan su uso. Conocer la fuerza relativa con la que puede llevarse a cabo un acto de habla es imprescindible para dominar una lengua, y una vez más, es en una escala, y no especificando una categoría fija, en donde se pueden controlar esos matices.

El problema que supondría reconocer la naturaleza escalar de los actos de habla, frente a la opción categorial estándar, a la hora de aplicar empíricamente dicha teoría, es que las especificaciones o asignaciones exactas de realizaciones de actos de habla que sirvan como modelo para clasificarlos resultarían conflictivas.

5) El problema de la Interacción y del Contexto.

A la distinción clásica entre acto locutivo e ilocutivo algunos lingüistas (Widdowson, 1979; Edmondson, 1981) han querido añadir lo que ellos denominan el acto interactivo, que vendría a cubrir la forma en que un enunciado se relaciona con otros en el discurso. Sinclair y Coulthard (1975) propusieron hasta 22 actos de este tipo en su modelo de discurso, entre los que destacan: acto de elicitación, de información, nominación, réplica, aceptación, evaluación...

El reconocimiento de este tipo de acto enfatiza la naturaleza dinámica del discurso y el hecho de que los actos de habla se combinan de forma interactiva. Así pues los intercambios comunicativos no pueden analizarse como meras sumas de actos ilocutivos. Este punto de vista es demasiado estático, y no pone de manifiesto la naturaleza dinámica y estratégica de la comunicación humana. Las unidades del habla no son hechos consumados, sino unidades en construcción por eso, al tener que considerar también el factor interacción es necesario ampliar las perspectivas de la teoría clásica, ayudándola con los preceptos de teorías más jóvenes como la del análisis conversacional, o la de la relevancia, antes citadas.

Levinson (1981) en un artículo muy crítico en el que expone las insuficiencias de la teoría como patrón formal para analizar un diálogo, reconoce no obstante ciertas regularidades, admitiendo que en ámbitos limitados, donde la interacción es regular y previsible: secuencias ritualizadas de saludos, o sistemas de pregunta-respuesta, la teoría funciona con éxito.

Otro de los fallos de los que adolece la teoría es la escasa transcendencia otorgada a la noción de "contexto". Su mención es marginal y sólo se recurre a él cuando la teoría "falla": casos de ambigüedad, o los actos de habla indirectos. Nosotros pensamos que este problema se solventa recurriendo a teorías complementarias como las que a continuación se mencionan.

3.4 TEORÍAS COMPLEMENTARIAS.

Los problemas enumerados en la sección 3.3 de este capítulo se solventan con teorías que explican convenientemente la cuestión de la fuerza literal y que describen formalmente los mecanismos que determinan cuando dicha fuerza se pierde y el acto de habla en cuestión admite otros usos perlocutivos. Estas teorías también saben valorar de forma conveniente dos aspectos en cierto modo olvidados por la teoría

clásica: la contextualización y la interacción. Todas ellas recurren a conceptos claves tales como "evento de habla" (speech event), "inferencia" (inference), "esquema de acto de habla" (speech act schema), "acto de habla dinámico" (dynamic speech act), "ámbito" (domain), "actos contextualizadores" (context-change speech acts) o "relevancia" (relevance), gracias a los cuales es posible un mayor provecho epistemológico de la teoría clásica en los análisis empíricos.

Estas corrientes teóricas se pueden subdividir en dos grupos. El primero lo constituyen evoluciones de la teoría de los actos de habla clásica entre las que se encuentran: La Teoría del Esquema de los Actos de Habla, la Teoría de los Actos de Habla Dinámicos, la Teoría de los Actos de Habla Contextualizadores, y la Teoría de los Eventos de Habla. El segundo grupo lo conforman teorías de naturaleza distinta, tales como la Teoría de la Relevancia y la Teoría de la Pragmática Topológico-natural, de carácter eminentemente pragmático, y las Teorías del Discurso y de la Conversación, de origen etnometodológico. A continuación se repasan todas ellas y sus aportaciones fundamentales.

3.4.1. EL ESQUEMA DE LOS ACTOS DE HABLA.

Bach y Harnish con la obra *Linguistic communication and speech acts* (1979) rechazan la tesis de que los actos de habla estaban gobernados de forma general por convenciones y reglas constitutivas. Defienden que salvo en algunos casos restrictivos, en los que la convención es prioritaria, la fuerza ilocutiva de un acto supone un complejo mecanismo en el que la intención del hablante y las inferencias del receptor determinan su verdadera naturaleza.

Contemplan la comunicación lingüística como un proceso inferencial constante en el que el emisor proporciona a través de lo que dice la base para que el receptor deduzca lo que el primero está intentando hacer con sus palabras. Para entender mejor este proceso diseñan lo que ellos denominan "el Esquema de los Actos de Habla" (Speech Act Schema: SAS) que describe en varias fases cómo se desarrolla cualquier intercambio comunicativo. Los requisitos necesarios para que tales intercambios sean operativos son: las creencias contextuales mutuas (MCB: mutual contextual beliefs), el principio de presunción lingüística (LP: linguistic presumption), y el principio de presunción comunicativa (CP: communicative presumption).

Las creencias contextuales mutuas son un tipo de información que opera en todo proceso comunicativo, que recibe la denominación de "creencia", y no de conocimiento porque no necesita ser verdadera para aparecer en las intenciones del emisor y en los procesos de inferencia del receptor. Es "contextual" porque es relevante para y a la vez activada por el contexto del enunciado. Por último es "mutua", porque no sólo es compartida por emisor y receptor, sino porque ambos creen que los dos la comparten y creen que el otro cree que ambos la tienen.

La presunción lingüística consiste en la creencia común de que en la comunidad lingüística "C", los miembros de "C" comparten el lenguaje "L", y que siempre que cualquier miembro emisor "E" de la comunidad emita el enunciado "e" en "L" a otro miembro receptor "R", el segundo puede identificar lo que el primero está diciendo, dado que "R" conoce el significado de "e" en "L" y está al tanto de la información previa necesaria.

La presunción comunicativa es la creencia común en la comunidad "C" de que siempre que un miembro emisor "E" diga algo en "L" a un miembro receptor "R", lo está haciendo con una intención ilocutiva reconocible. Por eso cuando "R" cree que esta presunción no es operativa en algún contexto, por ejemplo cuando "E" recita un discurso, "R" no intenta inferir ninguna intención ilocutiva particular de lo emitido por "E".

Así pues con estos constituyentes Bach y Harnish diseñan un esquema de los actos de habla (SAS) en el que el contexto pasa a convertirse en un elemento fundamental y recobra el valor no asignado en la teoría clásica. Este esquema se desarrolla en cuatro fases y con los requisitos especificados a continuación.

FASES	DESARROLLO	REQUISITOS
Fase 1	"E" esta emitiendo el enunciado "e"	Oír a "E" emitir "e"
Fase 2	"E" quiere decir tal y tal a través de "e"	Fase 1, Presunción Lingüística, Creencias contextuales mutuas.
Fase 3	"E" está diciendo a "R" que tal y tal	Fase 2, Presunción Lingüística, Creencias contextuales mutuas.
Fase 4	"E" está haciendo tal y tal	Fase 3, Presunción Comunicativa, Creencias contextuales mutuas.

Cuadro 4. Fases de descodificación de un Acto de Habla Literal. (Bach y Harnish, 1979).

Además de la presunción lingüística y de la comunicativa, de carácter más general, los autores postulan otra serie de máximas, similares a las de Grice, que ellos prefieren denominar "presunciones conversacionales". Estas presunciones son comunes a todos los participantes dotados de racionalidad y ayudan a que una conversación, y todos los actos de habla que la conforman, puedan ser interpretados de forma apropiada. La más básica es la presunción de "relevancia" gracias a la cual los participantes de cualquier intercambio comunicativo presuponen que la aportación de su interlocutor está siendo pertinente según el contexto. Existen a su vez presunciones relacionadas con la fuerza, con el contenido, y con la manera en que se desarrolla la conversación. En relación con la fuerza se hallan la presunción de "secuenciación" (la contribución del interlocutor es de una fuerza ilocutiva apropiada a la fase en la que se encuentra el intercambio conversacional) y la presunción de "sinceridad". Con respecto

al contenido postulan la presunción de "cantidad", y la de "calidad". Con respecto a la manera, la presunción de "modo". Por último postulan dos presunciones que tienen que ver con el aspecto social de los actos de habla, y que son la presunción de "cortesía" y la de "moralidad". Según la primera se ha de presumir que el interlocutor, si no hay razones para lo contrario, intentará al hablar comportarse cortésmente, es decir, "no ofensivo, abusivo, rudo o vulgar" (Bach y Harnish, 1979: 64). La presunción de moralidad se relaciona con el hecho de no revelar o requerir información indebida, ni solicitar del contrario que haga algo que no se deba.

Así pues la contribución de cualquier interlocutor es "conversacionalmente apropiada" si y sólo si concuerda con estas presunciones conversacionales. Si no fuera así, o bien nos encontramos ante un enunciado inapropiado, o bien se ha de poner en marcha un mecanismo de inferencia más complejo, gracias al cual se lo puede codificar satisfactoriamente.

FASE	DESARROLLO	REQUISITOS
Fase 1	"E" está emitiendo el enunciado "e".	- Oír a "E" emitir "e"
	(a) "e" significa ... y --- en "L"	- Fase 1 y conocimiento del lenguaje "L"
	(b) "E" quiere decir ... o --- a través de "e"	- Conocimiento de Fase 1(a) y Presunción Ling.
	(c) La suposición de que "E" quiere decir--- a través de "e" es contextualmente menos apropiada	
Fase 2	"E" quiere decir ... a través de "e".	- Fase 1(b), Fase 1(c)
	(a) "e" contiene expresiones referenciales "r"	- Conocimiento de "L"
	(b) Al usar "r", "E" se está refiriendo a tal y tal	- Fase 2, Fase 2(a), Conocimientos contextuales mutuos.
Fase 3	"E" está diciendo el contenido proposicional "p"	- Fase 2, Fase 2(b), Presunción Lingüística
	(a) Si "E" está hablando literalmente, "E" está expresando una actitud "A" hacia "p"	- Fase 3, Condición de Compatibilidad.
	(b) Si "E" está hablando literalm. "E" está asignando la fuerza "F" a "p".	- Fase 3(a), Realización literal.
Fase 4	"E", si habla literalmente, está diciendo "p" con la fuerza ilocutiva "F"	- Fase 3(b), Presunción comunicativa, Creencias contextuales mutuas

Cuadro 5. Fases de decodificación de un Acto de Habla no Literal. (Bach y Harnish, 1979).

Según los autores este mecanismo funciona primordialmente con aquellos enunciados en los que la fuerza ilocutiva no es literal, o en los que dicha fuerza se presenta de forma indirecta: los llamados actos de habla no literales, y los actos indirectos.

El cuadro 4 contenía las fases de descodificación de lo que los autores denominan "un acto de habla literal y simple". Pero ahora, gracias a la presunciones conversacionales y a dos nuevos componentes que Bach y Harnish denominan la condición de compatibilidad (CP: compatibility condition), y la realización literal (Lit: Literal performance) de un acto, se proporciona una explicación nueva de cómo *funciona el proceso de inferencia y los requisitos más complejos que conforman el esquema de interpretación de los actos indirectos (cuadro 5).*

La condición de compatibilidad se basa en la relación existente entre el contenido proposicional de un acto locutivo, su fuerza ilocutiva, el tipo de oración y el significado del enunciado emitido. Un acto ilocutivo es compatible con un acto locutivo cuando el emisor tiene la intención comunicativa adecuada según las siguientes condiciones:

- Si "E" está diciendo (..p..), "E" está expresando su creencia en "p"

- Si "E" está diciendo !(..p..), "E" está expresando el deseo de que "R" haga el caso de que "p"

- *Si "E" está diciendo ?(..p..), "E" está expresando el deseo de que "R" le diga si "p" o si no "p".*

Así por lo tanto y de acuerdo con los autores, un acto ilocutivo con fuerza "F" es compatible con un acto locutivo que contiene la proposición "p", si la actitud expresada al hacer "F", concuerda con la condición de compatibilidad arriba estipulada. De esta conclusión surge la diferencia natural entre lo que ellos denominan la realización literal y no literal de un acto ilocutivo. La realización de "p" con la fuerza "F", cuando el emisor "E" emite el contenido proposicional (..p..) es literal, cuando "p" es igual que (..p..), y la fuerza "F" es compatible con la emisión de (..p..).

Se puede concluir por tanto, que gracias a las aportaciones de estos autores se pueden conocer las fases que de forma sistemática configuran el proceso de inferencia *que logra que una conversación y la fuerza ilocutiva de cada uno de los actos de habla que la conforman puedan ser codificadas correctamente. Esta es, junto con la oportuna* valoración del papel que la intención del hablante aporta en el proceso comunicativo y el postulado de las presunciones conversacionales, la principal contribución de estos autores a la teoría general. Sus explicaciones resultan convincentes pero en lo que discernimos abiertamente es en creer que los actos puedan ser literales o no literales según lo entienden los autores.

3.4.2 ACTOS DE HABLA DINÁMICOS.

Geis (1995) elabora esta propuesta alternativa bajo el nombre original de "Dynamic Speech Act Theory". Según las propias palabras del autor se trata de una síntesis de las ideas de algunas de las teorías más relevantes de los últimos años:

> "The theory I shall propose can usefully be seen as a synthesis of traditional speech act theory, conversational analysis, and artificial intelligence research in natural language processing. Important additional influences are the work of Brown and Levinson on politeness and Halliday and Hasan on register" (Geis, 1995: xi)

Su primera innovación con respecto a la teoría clásica consiste en afirmar que los actos de habla son de naturaleza social, más que lingüística, debiendo ser contemplados como acciones comunicativas más que como simples actos verbales. Se le da así la importancia que merece al factor interacción. Por otro lado niega que cada locución individual tenga una fuerza ilocutiva primaria en el sentido austiniano o searliano del término, sino que tienen una significado ilocutivo que se deriva de su contribución a que las condiciones generales del intercambio sean satisfactorias. Estas condiciones además ya no dependen del tipo de acto en sí, sino del ámbito ("domain") en el que se desenvuelven. Literalmente el ámbito es así definido:

> "The domain consists of a specification of what the interaction in about" (Geis, 1995:11)

Algunos de los ámbitos que el autor ejemplifica son la transferencia de bienes, y el intercambio de servicios. La condición de contenido proposicional es sustituida por la de ámbito. Este cambio es crucial puesto que el ámbito de una conversación no se comunica a través de un único enunciado. El resto de precondiciones también son modificadas hasta abarcar el resultado general del intercambio. Las precondiciones no se limitan a un enunciado concreto, para de este modo intentar captar la naturaleza esencialmente dinámica de cualquier conversación. Los enunciados sucesivos que constituyen una conversación obtienen su valor no de una fuerza ilocutiva predeterminada sino de las modificaciones que con su pronunciación se van operando en el intercambio.

De igual modo se le da importancia a los efectos interactivos del acto, olvidados por completo en la teoría clásica. Retoma los preceptos de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1987), por un lado, y el concepto de preferencia de la teoría del análisis de la conversación de Levinson (1983) y Pomerantz (1984) por otro, y postula que cada intercambio comunicativo se caracteriza por unos efectos transaccionales e

interactivos, a los que se llega de forma acumulativa a partir de la explotación de las precondiciones y los predicados de ámbito (domain predicates) de cada una de las locuciones concretas que se emiten en dicho intercambio. Geis analiza el siguiente ejemplo extraído de Jacobs y Jackson (1983:299). En él Carl pretende que Debbie cuide a su hijo de 15 meses, al que está agarrando de la mano

(63) C: Hey Debbie. Are you going to be free from 1:30 to 2:30?
D: Yeah, I think so. You want me to watch him?
C: Yeah
D: I'd love to. It'd be a pleasure

Geis (1995:106) pretende demostrar que no es sólo a través de la explotación de la precondición de capacidad, llevada a cabo en el primer turno de Carl, como se logra que Carl lleve a cabo la solicitud de acción implícita, sino también por medio de la contribución de Debbie en su primer turno y gracias a lo cual las condiciones de inicio real del ruego quedan establecidas. Existe además una diferencia transaccional entre la actitud realmente adoptada por Debbie, y entre una actitud que hubiera consistido en responder fielmente a la primera cuestión de Carl, con una frase como "Sí, estoy libre", aunque en última instancia se hubiera llegado al mismo resultado, y se tratara en ambos casos de un ruego. El comienzo de Carl también obedece a un intento de minimizar la posibilidad de obtener una respuesta no preferida, y de no amenazar abiertamente la imagen negativa de su interlocutor. Con el análisis clásico sólo cabía afirmar que el primer turno de Carl era un ruego indirecto. Gracias a la aproximación de Geis se logra una visión holística, según la cual cada intercambio concreto de ese encuentro ha contribuido al efecto conjunto y al tipo de interacción. Esta es de naturaleza exhortativa no sólo por la aportación del emisor, sino por la reacción verbal del receptor. Esta visión busca además en la raíz de cada enunciado la fuerza explicativa de factores interactivos como el de la cortesía.

3.4.3 ACTOS DE HABLA CONTEXTUALIZADORES.

El término original es "the Context-change Theory of Speech Acts". Los análisis más sofisticados dentro de esta corriente teórica son los de Ballmer (1978), Stalnaker (1978) y Gazdar (1981). Se trata de un acercamiento pragmático a la teoría tradicional de los actos de habla, según el cual la emisión de un acto de habla desencadena un conjunto de operaciones que logran modificar el contexto, es decir, se trata de funciones de determinados contextos, en otros contextos. El término "contexto" debe ser entendido aquí como un grupo de proposiciones que describen las creencias, el conocimiento, o los compromisos de los participantes en el discurso.

Así pues, cuando una locución es pronunciada se emite algo más que la mera expresión de su significado. Se consigue alterar igualmente el conjunto de presunciones de las que se partía antes de iniciar el intercambio comunicativo. La contribución

especifica con que dicha locución consigue alterar o cambiar el contexto, representa la fuerza ilocutiva del acto de habla. Consiguientemente si "yo aseguro que p", modifico el contexto, pues estoy añadiendo un nuevo estado, o proposición a dicho contexto, el que recoge "mi compromiso con la afirmación de p".

Por lo tanto, y según esta nueva perspectiva, cada acto de habla es la función de un contexto que altera o modifica otro contexto al añadirle nuevas proposiciones. A modo de ejemplo veamos como se definirían una aserción, una promesa y una orden, según esta nueva aproximación.

> a) La aserción de p es la función de un contexto en el que el emisor no está comprometido con p, dentro de otro contexto en el que el emisor se compromete con la creencia cierta y justificada de p.
>
> b) La promesa de p es la función de un contexto en el que el emisor no está comprometido con provocar el estado de cosas descrito en p, dentro de otro contexto en el que el emisor si se compromete con provocarlo.
>
> c) La orden de p es la función de un contexto en el que el receptor no es requerido por el emisor para que lleve a cabo el estado de cosas descrito en p, dentro de otro contexto en el que el receptor si es requerido.

Es importante señalar aquí que la presencia de todos los actos de habla no modifica de igual modo a todos los contextos, ya que existen actos de habla que no añaden proposiciones al contexto, sino que las suprimen. Tal es el caso de los permisos, las retractaciones, las abolíciones, o los rechazos. Veamos la definición formal de un permiso.

> d) El permiso de p es la función de un contexto en el que el estado de cosas descrito por p está prohibido, dentro de otro contexto en el que tal estado de cosas deja de estar prohibido.

Si se valora críticamente esta aproximación, hay que reconocer su capacidad para ser formulada rigurosamente con un conjunto de conceptos teóricos bien delimitados. No obstante surgen dudas con respecto a su idoneidad, ya que la definición de un contexto en su totalidad en base a un conjunto de proposiciones que lo determinan, y la caracterización de los actos de habla en términos de proposiciones deónticas o epistémicas no es más que una evolución en el nivel de análisis con respecto a las aproximaciones clásicas al tópico, porque el problema con el que se enfrentaba la teoría tradicional, en su intento de proporcionar un conjunto de condiciones suficientes y necesarias para cada acto ilocutivo sigue siendo recurrente aquí.

Surgen además otras dudas tales como, ¿pueden todos los actos de habla ser formulados según este esquema? Pensemos en los expletivos, o las maldiciones. Si tal formulación es factible, ¿pueden todos ellos ser formulados con una economía conceptual razonable?

Hasta la fecha esas preguntas permanecen sin respuesta. No obstante, debemos reconocer que esta aproximación, basada en una concepción particular de lo que es el contexto, y en la modificación que de él pueden ocasionar los actos de habla, ha proporcionado una formalización sistemática del fenómeno dentro del marco de acción de la pragmática.

3.4.4 LOS EVENTOS DE HABLA.

A raíz de este concepto, extraído de Hymes (1972.b) cuya denominación original es "speech event", se originó una corriente de investigación dentro de la sociología y particularmente dentro de la etnometodología[60] que se ocupó del uso contrastivo y croscultural de fenómenos lingüísticos específicos.

Hymes (1972.b) además de los actos de habla tradicionales distingue lo que denomina "situaciones de habla" y "eventos de habla". Las situaciones de habla son los marcos en donde tienen lugar los actos y los eventos de habla, tales como la oficina, el taller, el pub, la iglesia, etc. Sin embargo los eventos de habla son las actividades regidas por normas, convenciones o reglas dentro de cada situación de habla. Sus ejemplos son la conferencia, la conversación cara a cara, la conversación por teléfono, el bautismo, la boda. Obviamente hay acontecimientos de habla que son propios de determinadas situaciones de habla, y en cada evento se pueden celebrar varios actos de habla a la vez.

Con esta nueva aproximación se consigue un marco teórico más complejo que el proporcionado por las teorías de los actos de habla, dado que se refiere a la actividad social culturalmente reconocida en cuyo marco de acción, el lenguaje juega un papel específico, y con frecuencia especializado. Así por ejemplo el impartir clase en un colegio, llevar a cabo un servicio religioso, o dictar una sentencia en un juzgado, constituyen eventos específicos, que como es de prever, constriñen el uso del lenguaje y de las reglas de inferencia que operan en tales contextos. Tales eventos determinan de forma significativa las funciones especiales que cada una de las locuciones utilizadas en los intercambios comunicativos, pudieran tener.

El conocimiento correcto de los principios y las convenciones que regulan los

---

[60] Destaca la colección de estudios de etnografía del lenguaje de Bauman y Sherzer (1974)

intercambios discursivos presentes en tales eventos ayuda a conocer el tipo de fuerza ilocutiva y de efecto perlocutivo pretendidos por el emisor al utilizar un determinado acto de habla. Con dicho conocimiento se logra evitar errores de comprensión, bastante frecuentes, sobre todo entre usuarios no nativos de un determinado lenguaje. Locuciones como las de los siguientes ejemplos parecen deber su fuerza ilocutiva al tipo de expectaciones que provocan, dependiendo de la naturaleza del evento de habla en el que se pronuncian. (64) emitida por un profesor en una clase y dirigida a uno de sus alumnos deja de ser una simple pregunta para cobrar también la fuerza de un mandato, (65) pronunciada en una reunión cuyo comienzo estaba previsto para esa hora deja de ser una simple aseveración y se constituye en la señal del presidente para que ésta de comienzo.

(64) What are you laughing at?
(65) It's five past twelve.

Con esta extensión de la teoría el tradicional sistema de condiciones de felicidad propuesto por Searle se ve superado. Lo cierto es que el conjunto de condiciones necesarias y suficientes constitutivo de lo que era una acto de habla específico, según las aproximaciones más clásicas, no podía acaparar todos los usos reales, situacional o contextualmente dependientes de cada acto, y mucho menos de cada locución específica. De esta forma se supera el problema, dado que existen tantos actos de habla como intercambios comunicativos puedan inventar los humanos. La locución del ejemplo (66) puede opcionalmente ser interpretada como una solicitud de permiso o como una exhortación dependiendo del rol social de quien la emita en el evento de habla constituido por el inquilino y la patrona de una casa de alquiler.

(66) Can we move the fridge?

Dentro de esta misma línea evolutiva en la investigación ha surgido el concepto "esquema de inferencias" o "estructura", traducción del término inglés "frame", ampliamente utilizado, sobre todo en los estudios de psicología cognitiva y de inteligencia artificial. Una estructura, en este sentido, representa un cuerpo de conocimiento al que se recurre y se evoca para provocar la cadena de inferencias necesaria para comprender una frase. Conocer las distintas estructuras que existen almacenadas en la mente tras el intercambio de experiencias con nuestro entorno es equivalente a conocer los diversos eventos de habla propuestos por las corrientes teóricas anteriores.

3.4.5 EL ANÁLISIS DEL DISCURSO Y EL ANÁLISIS DE LA CONVERSACIÓN.

Son dos de los marcos teóricos a los que se puede recurrir para delimitar la extensión o la unidad de análisis que abarca un acto de habla, para resolver el problema de la fuerza literal, y para conocer de qué modo se organizan los intercambios comunicativos

El Análisis del Discurso (A.D) es un modelo que surge en los años 70 en el English Language Research de Birmingham. Se inicia con los trabajos de Sinclair y Coulthard (1975) y es desarrollado posteriormente por Stubbs (1983), y el propio Coulthard (1985, 1992). En la actualidad destaca el trabajo de Tsui (1994). Se caracteriza por el uso de un metalenguaje explicativo ya existente en la teoría gramatical de Halliday (1961), para caracterizar un tipo de interacción verbal específica: la desarrollada en las aulas. Estudian desde su perspectiva cómo se llevan a cabo este tipo de intercambios, determinan las unidades que los conforman y predicen las posibilidades estructurales que admiten. Determinan que el discurso dialogado es predecible dado que existe un sistema de opciones de las que dispone cada hablante en cada fase del intercambio. Se caracterizan por la naturaleza deductiva de su método, ya que parten de unos preceptos teóricos previos sin tener en cuenta la realidad del corpus.

El Análisis de la Conversación (A.C) comienza a mediados de los 60 en el departamento de Antropología y Sociología de la Universidad de California en Irvine. Sus primeros defensores son Sacks, Schegloff, y Jefferson (1974), y entre sus actuales investigadores se encuentran Atkinson y Heritage (1984), Wootton (89). Optan por un método inductivo, que basándose en la búsqueda de estructuras conversacionales recurrentes en un corpus de discurso natural, pretende sacar conclusiones de aplicación general de acuerdo con la opción porcentualmente imperante en el fragmento analizado. Los analistas de la conversación se caracterizan pues, por un rechazo de toda construcción teórica anterior al propio análisis, ya que es sólo a partir de la observación de los datos obtenidos cuando se pueden proponer postulados teóricos válidos.

Dentro del mundo hispánico, y según afirma Cortés Rodríguez (1996:59) "la atención al análisis de la conversación o del discurso ha sido muy tardía", aunque nosotros hemos consultado los trabajos de Gallardo (1993, 1994, y 1996), o el de Cestero Manteca (1994) en el que lleva a cabo una aplicación cuantitativa del intercambio de turnos de habla en español.

Tanto el A.D. como el A.C. convergen en su interés por conocer la estructura y funcionamiento de los intercambios comunicativos, aunque difieren en el método utilizado. Nosotros pretendemos aprovechar todo su potencial explicativo para lo cual se van a utilizar unidades descriptivas y conceptos postulados en ambas aproximaciones teóricas. Las unidades del A.D. jerárquicamente ordenadas, son el acto, el movimiento, el intercambio, la secuencia, la transacción y la lección (act, move, exchange, sequence, transaction and lesson). Las unidades elementales para el A.C. son, el turno, el par, y la secuencia (turn, pair, sequence). A continuación se definen sólo las que se van a utilizar en el estudio empírico.

El acto es un concepto diferente al referido en la teoría de los actos de habla, con *el mismo término. Para los analistas del discurso, un acto es una unidad caracterizada* más por su función en el mismo que por la función que pudiera llevar a cabo de forma independiente, y que adquiere su valor según los elementos lingüísticos que lo preceden, los que se espera que le prosigan, y los que en realidad lo hacen. El movimiento o la intervención es la mínima unidad libre del discurso y se conforma de uno o más actos. El intercambio resulta de la combinación de movimientos, y pueden tener carácter informativo (informing), directivo (directing) o desencadenante (eliciting).

El siguiente es un "intercambio" desarrollado en el aula entre un profesor (A) y un alumno (B), que consta de tres "movimientos": de inicio (A1), de respuesta (B1), y de continuación (A2). El primer movimiento a su vez contiene tres actos: una cuestión, una aseveración y una apelación.

(67) A1:What does the next one mean? You don't often see that one around here. Miri
B1: Danger falling rocks.
A2: Danger, falling rocks.

El turno es la contribución mínima de un hablante a una conversación y lo *constituye todo lo que un hablante dice antes de que otro empiece a hablar. El par* adyacente lo conforma una secuencia de dos emisiones que son sucesivas, producidas por hablantes diferentes, ordenadas en primera y segunda parte, y específicas, ya que a una primera parte determinada le corresponde una segunda parte también determinada. La secuencia es la unidad menos definida, ya que puede agrupar tres, cuatro o más turnos, y dependiendo de su función puede tratarse de una secuencia de inserción, lateral, de malentendido, de rectificación, de apertura, de cierre, de introducción, de historia, de conformidad o de refutación.

En el siguiente ejemplo se puede comprobar la funcionalidad de cada una de las unidades descritas. A1, B1, A2 y B2 son los cuatro turnos que intercambian los dos hablantes involucrados. A1 y B2 representan el par adyacente constituido por una pregunta y su réplica esperada. B1 y B2 conforman la secuencia de inserción que rompe la sucesividad de los dos turnos del par adyacente.

(68) A1: ¿Quieres que vayamos a casa de tus padres?
B1: ¿No se iban hoy?
A2: Pero al final se han quedado.
B2: Bueno, podemos ir un rato, si quieres.

Además de preocuparse de la caracterización de estas unidades mínimas, los analistas del discurso han mostrado gran interés por el estudio de la coherencia y de la cohesión. De esta manera se introducen en el ámbito de la lingüística textual o del

texto en el que autores como van Dijk (1983) se hallan a la cabeza[61].

Descritas las unidades de análisis, pasamos a conocer la forma organizada en la que, según ambas teorías, se desarrolla una conversación. Los analistas del discurso postulan en un principio que "los intercambios" están típicamente compuestos de tres movimientos: de inicio (initation move), de respuesta (response move) y de continuación o retroalimentación (follow-up move). Esta estructura fue criticada como específica de los intercambios del aula, pero personalmente no estamos de acuerdo con la crítica porque como bien expone Tsui (1994:61), una tipología tripartita como la que ella diseña, no se restringe a ningún contexto específico[62].

Para los analistas de la conversación sin embargo, la estructura que mejor refleja la organización interna del diálogo es el "turno de habla", según el cual se produce un reparto alternativo del discurso (A-B-A-B). Sin embargo esta distribución de turnos no es siempre regular ya que a menudo los turnos se solapan o se superponen parcialmente. Es mejor hablar de "zonas de transición" que son los finales reconocibles de cada unidad de turno en las que el interlocutor puede iniciar su turno, aunque no le corresponda[63].

---

[61] Los especialistas en lingüística textual suelen considerar el "discurso" como algo más concreto que el "texto" y lo definen como cada una de las manifestaciones concretas en que puede manifestarse un texto o como un texto en sentido exclusivamente sintáctico-semántico, sin tener en cuenta sus características pragmáticas. La "lingüística textual" es definida por Bernárdez (1982) como el estudio científico de los procesos de constitución y comprensión del texto, de la estructura interna de éste y de sus relaciones con la situación en que se produce. *El texto se define a su vez, como la unidad fundamental de la comunicación verbal humana.* Es indudable no obstante, que existen intereses comunes entre los estudiosos de "texto" y "discurso", y que ambos conceptos han sido usados muchas veces como sinónimos.

[62] Distingue entre actos de inicio, de respuesta, y de continuación. Los primeros a su vez pueden ser elicitativos (elicitation), directivos (directive), informativos (informative), o requisitorios (requestive). Los segundos, positivos, negativos o de temporización. Los terceros, confirmativos, de exención, o de agradecimiento.

[63] Entre los estudios más novedosos al respecto destaca el de Cestero (1994), quien *partiendo de los modelos de Sacks, Schegloff y Jefferson (1974) por un lado, y de Wilson,* Wiemann y Zimmerman (1984) por otro, en un estudio realizado sobre el español de Alcalá de Henares, propone un mecanismo de alternancia de turnos de habla que es independiente de las características sociales de los interlocutores y que depende de dos tipos de elementos: elementos primarios, que proyectan, indican o señalan de forma directa el lugar apropiado para la transición (movimiento tonal descendente, tonema descendente o ascendente, conclusión gramatical); y elementos secundarios, que refuerzan, neutralizan o cambian la proyección, indicando la existencia o no de un momento apropiado para la transición (rapidez en la velocidad de emisión, curva melódica interrogativa, alargamiento de sonidos finales, marcas de distribución de turnos, pausas). Sus conclusiones al respecto son: si el hablante asigna el turno *a su interlocutor, éste debe tomar la palabra en el lugar apropiado para la transición.* Si el hablante no asigna el turno a su interlocutor, éste puede tomar la palabra, aunque no esté obligado a ello, en un lugar apropiado para la transición. Si por último, el hablante no asigna el turno a su interlocutor y éste no toma la palabra en el lugar apropiado para la transición, el

Por otro lado, lo frecuente es que los turnos no aparezcan en una simple sucesión linear sino que se organicen en "pares adyacentes". Así por ejemplo, a una pregunta le sigue una respuesta, a un saludo otro, a un agradecimiento la minimización de la acción que lo ha merecido, a una llamada una respuesta, etc. Tanto el concepto de "turno" como el de "par adyacente" están basados en la expectación que la presencia de un determinado elemento crea para predecir el siguiente.

A esta disposición también se le ha criticado que los pares no siempre aparecen en la sucesión A-B, puesto que pueden darse alteraciones que afectan o al tipo de adyacencia, o al tipo de segunda parte esperada. La adyacencia se rompe cuando se produce un caso de inserción o incrustamiento de secuencias, como en el ejemplo (69)

(69) A: ¿Qué comemos hoy?
B: ¿Qué crees?
A: cocido.
B: cocido.

La segunda parte esperada se altera cuando no se cumple lo que Levinson denomina "la organización de preferencia", es decir, cuando no aparecen el elemento no marcado o esperado, por ejemplo si a una pregunta no le sigue una respuesta.

A pesar de estas irregularidades lo que si es cierto es que a través del conocimiento y aplicación de estas estructuras organizativas se puede anticipar y justificar de forma científica la catalogación de ciertos tipos de actos de habla.

Algunos críticos de estas teorías ponen en duda sin embargo, que una caracterización universal de la conversación como proceso comunicativo sea posible. Moreno Fernández (1996: 163) asegura que la conversación "es un fenómeno condicionado socialmente y que depende por tanto, de ciertas convenciones y patrones socioculturales". Cada cultura puede conferir a la conversación un valor diferente, y cita ejemplos en los que la presencia o ausencia de dichos patrones puede llegar a ser más significativa que la organización interna de los turnos establecidos. Los habitantes de la tribu piluya de la India por ejemplo, dejan de mantener conversaciones cuando cumplen 40 años; en la isla indonesia de Rodi la falta de conversación es síntoma de desgracia; los norteamericanos se sienten más incómodos que los escandinavos cuando se producen silencios durante sus conversaciones, por eso los primeros dan la impresión de hablar más que los segundos; los pueblos mediterráneos consideran que la falta de interés durante una conversación es muestra de antipatía. Moreno Fernández (1996:164) señala que incluso dentro del mismo territorio de una misma lengua pueden existir diferencias en los hábitos conversacionales. Cita el ejemplo de los habitantes de

---

hablante puede retomar la palabra y emitir una nueva unidad de turno.

las islas Canarias o de las Antillas hispanohablantes que suelen hacer un uso más profuso de vocativos durante sus conversaciones que los castellanos.

Personalmente no consideramos que estas particularidades puedan refutar la validez de las propuestas generales, no al menos en las dos lenguas que se pretenden contrastar aquí: inglés y español.Tsui (1994) llega incluso a diseñar el sistema de opciones del que disponen en varios puntos de su intercambio los participantes de una conversación, y demuestra cómo cada una de las opciones afecta de forma predecible el desarrollo de la conversación. Bien es verdad que reconoce que cierto trabajo debe hacerse aún para mejorar la predicción del entramado conversacional, pero gracias a él, la caracterización de la fuerza ilocutiva de las locuciones es más fiable que a través de meras condiciones de felicidad..

Así pues, la catalogación de las funciones de los actos de habla, o más bien de los "acto de discurso", si se adopta el término acuñado por Sinclair y Coulthard (1975), que adolecía de cierta rigidez en la teoría clásica, tanto para los analistas de discurso, como para los de la conversación, ya no sólo depende de una fuerza ilocutiva intrínseca, ni de una estructura sintáctica específica, ni de un rasgo fonológico determinado. El criterio relevante para todos ellos es la ubicación de la locución en las estructuras organizativas antes descritas.

> "It is place in the structure of the discourse which finally determines which act a particular grammatical item is realizing" (Sinclair y Coulthard, 1975: 29)
>
> "There do no seem to be criteria other than placement (i.e., sequential) ones that will sufficiently discriminate the status of an utterance as a statement, assertion, declarative, proposition, etc. from its status as an answer" (Schegloff y Sacks, 1973: 299)

Además de por su colocación en la conversación, los actos se pueden definir aún más gracias a criterios más específicos, entre los que destacan la revisión prospectiva y retrospectiva de cada locución. Según el criterio de revisión prospectiva, hay que considerar el tipo de expectativas que la presencia de una locución crea en cuanto a la réplica esperada, dependiendo de las expectativas de réplica que se creen en el interlocutor. Según el criterio de revisión retrospectiva, en ciertas ocasiones es igualmente necesario reconsiderar el valor discursivo de una determinada locución en virtud de la réplica que en realidad se obtiene, a expensas de las expectativas que inicialmente se pudieran tener.

A continuación, y a manera de ejemplo, se recoge la clasificación de Tsui (1994), en la que los actos de habla han sido clasificados de acuerdo con criterios de ubicación.

No dependen ya únicamente de una fuerza literal propia, ni de un conjunto de condiciones de felicidad, sino de las expectativas que su posición en el intercambio comunicativo crea en el receptor, gracias a las cuales, es capaz por ejemplo, de identificarlo correctamente como una orden, aunque su aspecto sea el de una pregunta.

Movimiento de Inicio	Movimiento de Respuesta	Movimiento de Continuación
Elicitativo	Positivo	Confirmativo
Requisitorio	Negativo	Exención
Directivo	Temporización	Agradecimiento
Informativo		

Cuadro 6. Tipología de los actos de discurso, según su ubicación en los movimientos de inicio, respuesta o continuación. (Tsui, 1994: 61)

Los teóricos de los actos de habla clásicos prestaron poca atención a aquellos actos que aparecen en movimientos de respuesta en el discurso. Se centraron únicamente en crear taxonomías de actos de inicio. Esta deficiencia se debe al hecho de considerar cada locución una unidad aislada, con fuerza ilocutiva propia, despreocupándose del grado de interacción presente en toda conversación. Es por eso que los pocos actos de respuesta estudiados no se distinguen claramente de los de inicio. Así por ejemplo, para Austin (1962) estar de acuerdo "agree" y declarar "state" pertenecen al mismo grupo de actos expositivos. De igual modo, para Searle (1979) permitir "permit" y ordenar "order" son ambos actos directivos. Pero tanto "agree" como "permit" se diferencian de "state" y "order" respectivamente por la función específica que desempeñan en el discurso y que dimana de su ubicación en la estructura organizativa del mismo, los primeros en actos de respuesta, y los últimos en actos de inicio.

Los analistas de la conversación o del discurso distinguen tres tipos de actos que siempre aparecen en los movimientos de respuesta: actos de respuesta positiva (positive responding acts), actos de respuesta negativa (negative responding acts), y actos de temporización[64].

Con respecto a los actos de continuación, su función básica es establecer el resultado o las consecuencias del intercambio previamente realizado entre el acto de inicio y el acto de respuesta. Su tipología depende de la variedad de acto de respuesta que lo precede, lo cual confirma la validez del análisis retrospectivo, defendido por los analistas del discurso y de la conversación. Se pueden distinguir tres subtipos: actos de "aprobación" (endorsement), de "exención" (concession), y de "reconocimiento"

[64] Para conocer la caracterización de estos tres actos, sobre todo en los actos directivos a estudiar, nos remitimos al capítulo IV.

(acknowledgment).

Los actos de aprobación resaltan de forma entusiástica el resultado positivo de la interacción. Los actos de exención aceptan el resultado negativo del intercambio, y pretenden minimizar el efecto amenazante que se cierne entre los interlocutores tras el fracaso ilocutivo del acto de inicio. Los actos de reconocimiento indican que la respuesta ha sido oída y aceptada y que la interacción ha sido oportuna (felicitous).

La presencia de una respuesta positiva anticipa la existencia de un acto de aprobación o de reconocimiento. Si la respuesta es negativa, se prevén dos posibilidades, o bien un acto de exención, o bien de reconocimiento. Si la respuesta es una temporización, la única opción válida es un acto de reconocimiento.

Así pues, con estos nuevos planteamientos el problema de si una determinada locución tiene una fuerza literal o indirecta deja de ser relevante, dado que cada enunciado puede caracterizarse como la realización específica de un acto del discurso determinado según el tipo de respuesta que anticipe. El receptor siempre tiene la posibilidad de reclasificarlo y producir una respuesta adecuada a su nueva caracterización. Su función en el discurso depende pues, de la negociación que pueda existir entre emisor y receptor.

(70) Do you have a stamp?

El ejemplo (70) al que los analistas de la teoría clásica denominarían un acto de habla indirecto, es interpretado, según los conversacionalistas, o bien como una elicitación, si se obtiene sólo una respuesta verbal, o bien, como una solicitud de acción, si se consigue además una respuesta no verbal que desarrolle el acto solicitado. Si estamos en el segundo caso se trataría más bien de un acto de pre-solicitud que sirve para asegurarse de que existen las precondiciones necesarias para que se lleve a cabo el ruego implícito. Con esta pre-solicitud se evita el riesgo potencial de obtener un rechazo por la falta de alguna de las precondiciones necesarias. Pero esta estrategia de salvaguardia es tan frecuente que ha llegado a convencionalizarse, por lo cual, el receptor, en vez de pasar por todo el ritual de responder a la pre-solicitud y esperar a que se emita el ruego en sí, responde a la pre-solicitud, como si del ruego mismo se tratara.

A pesar de que nosotros consideramos que la teoría del análisis de la conversación es un complemento adecuado para la teoría de los actos de habla clásica por las razones expuestas con anterioridad, no debemos ocultar críticas como las de Levinson (1981) quien aunque considera que esta teoría debe ser la más firme candidata a utilizar como instrumento empírico de estudio, por su capacidad para poder interpretar los rasgos de interacción personal presentes en cada fragmento, encuentra la siguiente deficiencia: la estructuración de los fragmentos de discurso debería basarse

en la jerarquización de las estrategias o metas que persiguen los interlocutores, según el contexto en el que interactúan; en vez de en meras reglas de secuenciación o en sistemas de turnos, puesto que la interacción, sea verbal o no, se suele desarrollar a través del entrelazado de metas u objetivos que son los que en realidad generan secuencias de actos interdependientes y altamente coordinados entre sí. Los analistas deberían disponer de una teoría que les permita reconstruir jerárquicamente los planes de los interlocutores, más que simples reglas de respuestas preferidas o no preferidas. Debe tratarse por lo tanto de una teoría que explique cómo las metas y comportamientos (los efectos perlocutivos de la teoría de los actos de habla) determinan la estructura del diálogo.

Mey (1993: 254) por su parte, asegura que "basing oneself on a typology of speech acts for a classification of adjacency pairs, as is the ussual thing to do in conversational analysis, is neither better nor worse than speech act theory's efforts at classifying speech acts by illocutionary force alone. While speech act theory may provide important clues for our understanding of human linguistic behaviour, it cannot be decisive in assigning the correct contextual value to people's utterances".

Por eso, Mey (1993) propone sustituir el término actos de habla por el concepto acto pragmático (pragmatic act). Un enunciado lleva a cabo un acto específico según las condiciones contextuales que lo determinan, y no está predeterminado por una fuerza ilocutiva intrínseca. Todos los actos tienen que considerarse a la luz de una teoría de acción que especifica, para cualquier circunstancia, las limitaciones y las posibilidades a las que tal situación está sujeta o abierta. Son por lo tanto actos que están determinados por dos ámbitos el social y el lingüístico[65].

En resumen se puede afirmar que gracias a esta estructura organizativa se superan las irregularidades que la teoría de los actos de habla no podía solventar desde sus preceptos teóricos, y aunque nadie puede limitar la libertad de decir de un interlocutor la conversación pasa a ser un proceso "en cierto modo" predecible, dado que existen unas expectativas básicas y un número de opciones limitadas a elegir si se pretende entablar un intercambio coherente y racional. Por lo tanto, en nuestro análisis empírico las condiciones de felicidad y la estructura sintáctica serán factores a tener en cuenta a la hora de calibrar la fuerza ilocutiva del acto, pero igualmente nos ayudaremos de la posición del acto en el entramado conversacional, y del tipo de respuesta que ocasione para confirmar o refutar las expectativas iniciales.

3.4.6 TEORÍA DE LA RELEVANCIA.

[65] Desde el ámbito de lo social, existen limitaciones en los recursos personales de los usuarios: historia personal, educación, clase social, género, edad, que tradicionalmente se ha identificado con "background knowledge"..

Esta teoría, defendida por Sperber y Wilson (1986) es otro modelo pragmático altamente eficaz como complemento al propuesto en la teoría de los actos de habla, puesto que desarrolla un mecanismo deductivo explícito que logra explicar todos los procesos y estrategias que conducen desde el significado literal de un enunciado hasta su interpretación pragmática.

Conciben la comunicación humana como un proceso en el que entran en funcionamiento dos mecanismos diferentes: uno basado en la codificación y descodificación y otro basado en la ostensión[66] y la inferencia. El primero es de carácter convencional y se basa en utilizar las correspondencias que existen entre un sistema de signos y sus mensajes. El segundo es no convencional y se basa en atraer la atención del interlocutor sobre algún hecho concreto para hacerle ver e inferir el contenido de lo que se comunica.

El mecanismo ostensivo-inferencial se inicia cuando el emisor produce un estímulo que atrae la atención del receptor sobre un hecho o conjunto de hechos para comunicar que algo es de una determinada manera, con la intención de que el otro infiera a qué realidad se está haciendo referencia y con qué objetivo. De inmediato, cuando el receptor capta la intención de informar que tiene el emisor[67], busca la "relevancia" de su información según el siguiente criterio: "un supuesto es relevante en un contexto si y sólo si tiene algún efecto contextual en dicho contexto." (Sperber y Wilson, 1986: 122) Como tal criterio resultaba insuficiente, adoptan un formato de condiciones de grado y concluyen según la condición de grado uno que "un supuesto es relevante en un contexto en la medida en que sus efectos contextuales en dicho contexto sean grandes", y según la condición de grado dos, que "un supuesto es relevante en un contexto en la medida en que el esfuerzo requerido para su procesamiento en dicho contexto sea pequeño" (Sperber y Wilson, 1986: 125).

La teoría se completa con la descripción del mecanismo gracias al cual se calculan las inferencias, definidas como un proceso de tipo deductivo por el cual se otorga validez a un supuesto sobre la base de la validez de otro supuesto. Cuando el destinatario no tiene certeza absoluta sobre la intención comunicativa del emisor debe construir una hipótesis que se basa en factores tales como el grado de veracidad de cada supuesto, datos almacenados en la memoria con anterioridad, y capacidad de comparar propiedades formales. Contando con tales elementos el receptor aplica todas las reglas deductivas que satisfacen cada una de las entradas léxicas y opta por la

---

[66] El término ostensión ha de interpretarse en su sentido etimológico latino "mostrar, hacer ver" > "ostendere".

[67] Los mecanismos y estrategias de la psicología humana facilitan la atención sobre el estímulo ostensivo, puesto que según asegura Escandell-Vidal (1996:112): "parece ser una tendencia natural de nuestra especie el conceptualizar todo comportamiento en términos de intenciones."

deducción que produce los efectos contextuales más pertinentes.

Las consecuencias que una concepción del hecho comunicativo tal acarrean son dos. Por un lado, la relación entre lengua y comunicación no es biunívoca: el lenguaje *puede ser un instrumento de comunicación, pero no es el único medio, necesario e* imprescindible, de que se sirven las personas para comunicarse. Por otro lado, la comunicación humana, frente a otros tipos de comunicación, se lleva a cabo a través de dos tipos de procesos comunicativos: el de codificación/descodificación, y el de ostensión/inferencia. Según Escandell-Vidal (1996) ambos procesos utilizan sistemas cerebrales distintos. La interpretación de un enunciado comienza por la descodificación de su representación semántica abstracta, pero éste sólo es el primer paso que se completa con el proceso inferencial posterior. Es precisamente este segundo proceso el que diferencia la comunicación humana del lenguaje animal o el de las maquinas, incapaces de ir más allá de la fase mecánica de descodificación.

Sperber y Wilson, al diseñar su macro-teoría sobre la pertinencia lingüística, también quisieron ocuparse del fenómeno de los actos de habla, ya que, citando a Levinson (1983) reconocen que,

> "...speech acts remain, along with presupposition and implicature in particular, one of the central phenomena that any general pragmatic theory must account for". (Levinson, 1983:226)

Su aproximación intenta resolver algunos de los problemas que la teoría clásica había dejado sin respuesta. Partiendo de los preceptos fundacionales de la teoria se había sugerido que existía una correlación sistemática entre el tipo de oración sintáctica y el tipo de acto de habla emitido. Esta afirmación, como ya se ha señalado *reiteradamente, hoy en día resulta caduca. Con ejemplos como* (71), (72), y (73) se puede comprobar que no todos los enunciados declarativos son asertivos (por ejemplo las metáforas), ni que todos los enunciados imperativos son directivos que requieren que se cumpla una acción (imperativos irónicos), ni todos los enunciados interrogativos son directivos que solicitan información (preguntas retóricas).

(71) Esta habitación es una pocilga.
(72) Sí, tú sigue y estropéame la alfombra.
(73) ¿Qué monstruo le haría daño a un niño que duerme?

No es ni siquiera sostenible la afirmación de la existencia de una gama bien definida de tipos de oración sintáctica que se excluyan mutuamente. Lo que de acuerdo con esos autores resulta más convincente es afirmar que existe una serie de mecanismos lingüísticos expresos (el *modo indicativo, imperativo y subjuntivo, la* entonación ascendente o descendente, la inversión de palabras, marcadores incoativos o de cortesía) que determinan el proceso de interpretación sintáctica de un enunciado

de una manera u otra[68]. Por esta razón, no se puede atribuir a los tipos de oración un papel tan relevante para determinar la fuerza ilocutiva de un enunciado.

Un segundo problema con el que se encuentra la teoría es el supuesto esencial según el cual la asignación de cada enunciado a un tipo concreto de acto de habla forma parte de lo que se comunica y desempeña una función necesaria en la comprensión. La respuesta de Sperber y Wilson es que algunos actos de habla sí que tienen que ser comunicados e identificados como tales para poder ser ejecutados, tal es el ejemplo de "apostar". Pero otros muchos actos, por el contrario, pueden ejecutarse satisfactoriamente sin ser identificados como tales ni por el hablante ni por el oyente. Su ejemplo es el de las predicciones. Lo que hace que un enunciado sea una predicción no es el hecho de que el hablante comunique ostensivamente que está llevando a cabo una predicción; sino que comunique ostensivamente un supuesto con una determinada propiedad, la de tratar sobre un acontecimiento futuro que está más allá del control del hablante

En tercer lugar, en contra del postulado de la teoría de los actos de habla que defendía la existencia de una fuerza literal propia y única presente en la emisión de cada tipo de acto de habla, Sperber y Wilson aseguran que sólo es así en los enunciados cuya explicatura principal es su forma proposicional[69]. Lógicamente, esta presunción se contradice con la existencia de los actos de habla indirectos, y con el hecho de que un mismo enunciado pueda poseer múltiples interpretaciones y fuerzas ilocutivas distintas. Así por ejemplo, la forma proposicional de la petición que hay en (74) es (75).

(74) ¡Cierra la puerta, por favor!
(75) La puerta va a ser cerrada dentro de un momento

Sin embargo, la intención del hablante no es comunicar al oyente tal contenido, y para producir (77) como una explicatura de (74) hay que integrar la forma proposicional (75) en un esquema de supuesto como (76).

---

[68] Sperber y Wilson reconocen que se podría llegar a construir una teoría de los tipos de oración sintáctica basándose en dichos mecanismos, por lo que la utilización de términos como "oración declarativa", "oración interrogativa" y demás, debe considerarse simplemente una convención útil.

[69] Un supuesto comunicado por un enunciado "E" es explícito si y sólo si es un desarrollo de una forma lógica codificada por "E".(Sperber y Wilson, 1986:226). Por lo tanto, si los supuestos explícitamente comunicados son explicaturas, aquellos supuestos comunicados implícitamente son implicaturas. (2) es una explicatura del enunciado (1). (3) se trata por el contrario, de una implicatura.

(1) María a Pedro: ¡Se va a enfriar la cena!
(2) María cree que la cena se va a enfriar.
(3) María quiere que Pedro venga y cene inmediatamente.

(76) El hablante está diciendo al oyente que haga realidad el *hecho de que...*

(77) El hablante está diciéndole al oyente que haga realidad el hecho de que la puerta vaya a ser cerrada dentro de un *momento*.

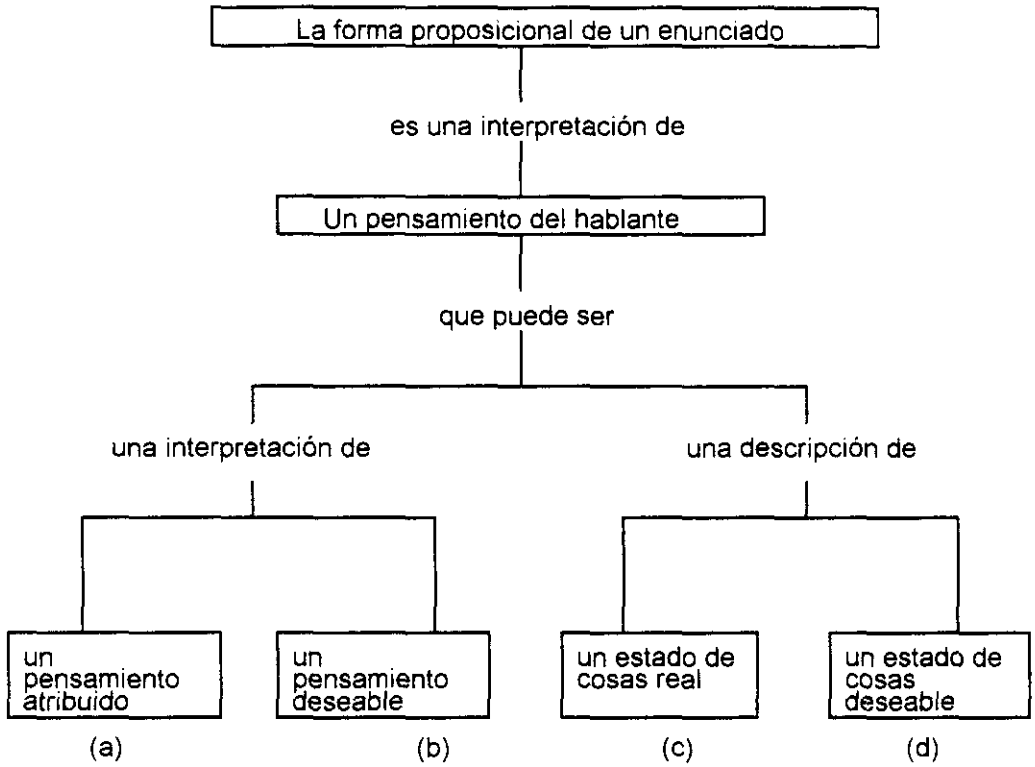
La explicación que Sperber y Wilson proporcionan es que el mecanismo que *ayuda a conocer e identificar el sentido y la fuerza ilocutiva de cada enunciado*, y a determinar qué tipo de acto de habla se está llevando a cabo en situaciones comunicativas como las citadas, no es simplemente el que resulta de aplicar las máximas conversacionales y el principio de cooperación de Grice, sino más bien, el fenómeno lingüístico que da nombre a su ya universalmente reconocida teoría, el fenómeno de la relevancia.

El oyente ha de utilizar la interpretación inferencial igualmente descrita en la teoría, gracias a la cual, es capaz de asignar un enunciado a un determinado tipo de acto de habla, y de interpretar los actos de habla indirectos o implícitos, no porque el enunciado ostente siempre una fuerza ilocutiva convencional, sino porque el oyente intenta adoptar el primer supuesto que sea coherente con el principio de relevancia.

Por otra parte, y para completar su explicación concluyen que un enunciado puede utilizarse de dos maneras distintas para representar cosas. Puede representar un estado de cosas en virtud de que su forma proposicional refleja fielmente ese estado de cosas, y en tal caso se dice que se trata de una descripción; o puede representar a otra representación que también tenga una forma proposicional (un pensamiento, por ejemplo), en virtud del parecido que existe entre ambas formas proposicionales. En tal caso, la primera representación es una interpretación de la segunda.

Pues bien, en la comunicación verbal todo enunciado es una expresión interpretativa de un pensamiento del hablante con el que el oyente construye un supuesto interpretativo sobre la intención informativa del hablante, que si se usa descriptivamente puede ser una descripción de un estado de cosas del mundo real o una descripción de un estado de cosas deseable, y si se utiliza interpretativamente puede ser una interpretación de un pensamiento o enunciado atribuidos a alguien, o de un pensamiento que es o será deseable concebir.

El esquema 5 recoge gráficamente esta propuesta gracias a la cual todas las conexiones básicas que se hallan presentes en los tropos y en las fuerzas ilocutivas de *cualquier enunciado pueden explicarse de forma novedosa*. Así por ejemplo la aserción implica una relación descriptiva entre el pensamiento del hablante y un estado de cosas del mundo real (relación de tipo "c" del esquema); pedir o aconsejar implican una *relación descriptiva entre el pensamiento del hablante* y un estado de cosas deseable (relación de tipo "d"); los enunciados interrogativos y los exclamativos implican una



Esquema 5 Organigrama del tipo de relaciones presentes en un enunciado. (Sperber y Wilson, 1986:232)

relación interpretativa entre el pensamiento del hablante y otros pensamientos deseables (relación de tipo "b"), y la ironía implica una relación interpretativa entre el pensamiento del hablante y los pensamientos o enunciados atribuidos a otros (relación de tipo "a").

Para poder entender mejor el tipo de relaciones que se originan cuando se emite un enunciado vamos a revisar alguno de los ejemplos analizados por los autores en tres tipos de enunciados: los declarativos, los imperativos, y los interrogativos. Cuando un receptor escucha un enunciado como (78), identifica su forma proposicional y la integra en la descripción contenida en (79).

(78) Se va el autobús.
(79) *El hablante ha dicho que se va el autobús.*

Dicha descripción puede ser relevante en toda una serie de formas distintas, según los dos tipos de relaciones que vimos en el esquema previo. Si se elige la opción (c) del esquema se obtiene una interpretación totalmente literal del pensamiento del

hablante y se trataría de una aserción corriente. Podría, no obstante, utilizarse también como un enunciado metafórico dirigido a alguien que no sabe si unirse a un grupo de amigos que ya están listos para ir a dar un paseo, sin que existiera ningún autobús a la vista, para indicar que están esperando a que se decida. Un enunciado metafórico de tal clase sería el resultado de elegir la opción (b) siendo el enunciado una interpretación no del todo literal del pensamiento del hablante, y adquiriría la fuerza ilocutiva de un aviso, puesto que (78) está poniendo de manifiesto (80), y, puesto que los oyentes confían suficientemente en el hablante, también (81), donde (81) es una implicación contextual que (78) comparte manifiestamente con el pensamiento que interpreta.

(80) El hablante cree que si el oyente no se decide a irse inmediatamente será demasiado tarde.
(81) Si el oyente no se decide a irse inmediatamente será demasiado tarde.

Por lo tanto cuando un enunciado se interpreta como una aserción corriente, ello no se debe a que intervenga ninguna máxima de calidad, o convención de veracidad, o a que la fuerza ilocutiva del enunciado sea convencional, sino sencillamente a una interpretación llevada a cabo por el receptor entre la forma del enunciado, los supuestos que son accesibles para él y el principio de relevancia.

Con respecto a los enunciados imperativos, relacionados necesariamente con los actos de habla directivos, Sperber y Wilson consideran que sería un error presentar un análisis en el que su asignación a la clase de actos de habla de petición o de consejo fuera fundamental para la comprensión del mismo, dado que como bien decían antes, no todos los actos de habla tienen que ser reconocidos como tales para poder ser ejecutados. A la luz de su teoría, estos enunciados se interpretan del siguiente modo: La forma proposicional "P" de un enunciado imperativo es integrada por el oyente en una descripción de la forma "el hablante está ordenando al oyente que P". Y "ordenar al oyente que P" podría analizarse como si comunicara que el pensamiento interpretado por "P" se concibe como la descripción de un estado de cosas deseable. Seguidamente ha de averiguar de forma inferencial, desde el punto de vista de quién es deseable el estado de cosas descrito. Intuitivamente se sabe que si el estado de cosas es deseable desde el punto de vista del hablante se trataría de un acto de habla de petición, y si fuera deseable desde el punto de vista del oyente sería un acto de habla de consejo. El receptor habrá de seleccionar la primera interpretación coherente con el principio de relevancia, y el emisor que desee ser comprendido adecuadamente deberá asegurarse de que la interpretación que desea transmitir sea la primera interpretación coherente con el mismo principio.

Con este planteamiento construyen una explicación satisfactoria de tales enunciados. Los imperativos no atributivos, literales más básicos serían el resultado de elegir la opción (d) del esquema 5, y de emitir un enunciado que fuera una interpretación

literal del pensamiento del hablante. Los imperativos metafóricos, pero no atributivos resultarían de elegir la misma opción pero emitiendo un enunciado que no fuese una interpretación plenamente literal del pensamiento del hablante. Los imperativos atributivos serían el resultado de elegir la opción (a).

La sección de su libro que se ocupa de los actos de habla concluye con el apartado dedicado a los enunciados interrogativos. Los teóricos de los actos de habla tienden a analizarlos como una subclase de los actos directivos[70], exactamente como peticiones de información. No obstante, existe toda una variedad de interrogativas, como las preguntas retóricas, las expositivas, las de examen o las indirectas que presentan problemas para admitir tal enfoque. Por eso, nuevamente sugieren una explicación basada en la dimensión interpretativa del uso del lenguaje. Los enunciados interrogativos son interpretaciones de respuestas que el hablante consideraría relevantes si fueran ciertas. Como la relevancia es una relación de dos componentes, ya que lo que es relevante para una persona podría no serlo para otra, al interpretar una pregunta el oyente siempre tiene que establecer algún supuesto sobre para quién cree el hablante que sería relevante la respuesta. De este modo, y según el supuesto establecido se obtienen diferentes tipos de preguntas. Las preguntas retóricas (82) son recordatorios concebidos para incitar al oyente a recuperar una información que el hablante considera relevante para él. Las preguntas expositivas (83) pueden analizarse como preguntas cuyas respuestas el hablante considera relevantes para el oyente. Las peticiones normales de información (84) son analizables como preguntas cuyas respuestas el hablante considera relevantes para sí mismo. Las preguntas de examen (85) señalan que la respuesta es relevante para el hablante, no por su contenido, sino por proporcionar una prueba indirecta del conocimiento del oyente.

(82) ¿Cuando decías que ibas a dejar de fumar?
(83) ¿Cuáles son las principales objeciones a este enfoque? En primer lugar...
(84) ¿Qué hora es?
(85) ¿Cuáles fueron las causas de la Primera Guerra Mundial?

Vemos pues como distintas preguntas pueden ser relevantes de distintas maneras sin ser analizadas como peticiones de información todas ellas. No hace falta tampoco establecer categorías especiales de actos de habla para tratar con todas las variantes. Otra ventaja de este enfoque, según Sperber y Wilson, es que con él, se pueden explicar los paralelismos sintácticos que existen entre las oraciones interrogativas y las exclamativas, al menos en inglés, y que en términos tradicionales de la teoría de los actos de habla no tenía sentido, dado que las primeras eran

[70] Searle (1969: 69), Bach y Harnish (1979: 48)

peticiones de información y las segundas aserciones enfáticas.

A manera de conclusión podemos decir que según nuestro parecer la ventaja de adoptar la teoría de la Relevancia para reinterpretar algunos aspectos de la teoría de los actos de habla es que el tratamiento que de tales actos se puede llevar a cabo, posibilita derivar complejas y exactas inferencias no demostrativas[71] acerca de la intención informativa del emisor, sin necesidad de codificar dicha intención con gran detalle, siendo únicamente necesario que los indicadores de fuerza ilocutiva (tales como el modo enunciativo, o imperativo, o el orden de palabras interrogativo) pongan de manifiesto la dirección en la que hay que buscar la relevancia del enunciado.

Aún tratándose de uno de los modelos más novedosos e influyentes dentro del panorama actual de la pragmática, la teoría de la relevancia tampoco ha logrado sustraerse de las críticas de los expertos, entre los que destacan Mey y Talbot (1988), O'Neill (1988-89), y Walker (1989). Según estos autores, el modelo es reduccionista en su enfoque, dado que parte del supuesto de que la mente humana es exclusivamente un mecanismo de procesamiento de información que presenta una tendencia natural a mejorar constantemente el conocimiento del mundo que posee. Como consecuencia, la comunicación se entiende en términos de procesamiento e intercambio de información, y se prescinde de la dimensión social que también la caracteriza. La teoría adolece por tanto, de cierta limitación, dado que el lenguaje se usa no sólo para aportar información nueva y relevante, sino que en muchas ocasiones lo que se intenta es crear, mantener, reforzar o destruir relaciones sociales, y como es obvio un tratamiento meramente cognoscitivo no puede caracterizar adecuadamente el desarrollo de la interacción.

Otro problema relacionado con el anterior consiste en la concepción exclusivamente proposicional de la comunicación y de la interpretación de los enunciados. La reducción que se hace de las inferencias a relaciones lógicas entre proposiciones sólo es adecuada para analizar el contenido proposicional transmitido, pero una vez más, no es válido para el análisis de otras dimensiones de la actividad comunicativa, como es la dimensión social.

Para paliar los problemas que se derivan de una concepción estrictamente cognoscitiva de la relevancia, O'Neill (1988-89) presenta su particular extensión del concepto. Considera que la versión de Sperber y Wilson se basa erróneamente en una lógica de tipo deductivo, cuando sería más adecuado basar la noción de relevancia en una lógica probabilística, según el siguiente postulado:

---

[71] Una inferencia no demostrativa es aquella que aún en las circunstancias más favorables, puede fallar. El destinatario no la puede descodificar ni deducir fehacientemente, lo más que puede hacer, es construir un supuesto sobre la conducta ostensiva del emisor, para el que puede encontrar una confirmación, pero no pruebas.

"Dado h, h_1 es *relevante para* x *si la probabilidad de* x, dados tanto h como h_1, no es la misma que la de x dado sólo h". (*O'Neill, 1988-89: 249*):

Esta definición tiene en cuenta las modificaciones que supone en la probabilidad de un elemento la adición de una variable. Si ésta produce un aumento de la probabilidad, se dice que su relevancia es favorable, si produce una disminución, su relevancia es desfavorable, y si no produce ningún cambio, es irrelevante. O'Neill considera además que no sólo las proposiciones pueden ser relevantes, sino también los objetos, los estados de cosas, las acciones y los acontecimientos. Con estos matices, la vertiente social de la comunicación y los contenidos no proposicionales tienen cabida en la teoría.

Un tercer aspecto criticado de forma recurrente es la orientación interpretativa de la teoría. Esta intenta explicar pormenorizadamente el proceso de construcción de inferencias que lleva a cabo el interlocutor para encontrar una interpretación coherente con el principio de relevancia, pero apenas aporta nada con relación al proceso contrario: al de producción y verbalización del mensaje.

Por último, otras críticas menores se centran en aspectos técnicos del modelo. Se critica por ejemplo, la dificultad de aplicación del principio de relevancia, dado que no hay un mecanismo preciso que indique cómo se evalúan los efectos contextuales obtenidos y el esfuerzo de procesamiento invertido. Por otro lado, se argumenta que la aplicación del principio de relevancia no garantiza que la interpretación obtenida sea la que el emisor intentaba realmente transmitir: se puede partir de supuestos equivocados que conduzcan al destinatario a conclusiones que le resultan altamente relevantes, pero que nada tienen que ver con la intenciones del emisor. A este respecto, Escandell Vidal, defendiendo el modelo de Sperber y Wilson, argumenta (1993: 158) que ése no es un defecto de la teoría, porque no fallan ni la presunción de relevancia, ni la validez del razonamiento implicado por el emisor, sino la selección del contexto adecuado; pero incluso en ese caso, su interpretación seguirá los pasos previstos por la teoría.

Nosotros apostamos claramente por la teoría de la relevancia ya que su formulación ha supuesto un notable avance en el conocimiento de los mecanismos mentales que intervienen en la interpretación de los estímulos ostensivos y ha sentado las bases para el desarrollo explicativo de fenómenos que, como los procesos de inferencia, quedaban incontestados o sin desarrollar en teorías pragmáticas previas.

3.4.7 VISIÓN DE LA PRAGMÁTICA TOPOLÓGICO-NATURAL.

Esta rama de la pragmática, que se enraíza en los preceptos fundacionales de teorías como la de las Catástrofes, halla en Calvo Pérez (1989) a uno de sus más audaces inspiradores en España, quien en su manual de pragmática del español (1994),

lleva a cabo un estudio pormenorizado de los actos de habla, intentando solventar los problemas que según su visión no resolvía la teoría clásica.

En primer lugar, con respecto a los tres tipos de actos de habla postulados por Austin, el locutivo, el ilocutivo y el perlocutivo, Calvo Pérez no cree que se trate de actos de habla diferentes, sino más bien de "fases conexas de un mismo acto de habla" (1994:175). Postula la existencia de seis fases por las que pasan todos los actos de habla emitidos, sea cual sea su contenido. El acto de habla se considera una sucesión de continuos con seis puntos críticos de inflexión. El autor lo compara con una banda de Moebius, figura geométrica anillada con una sola cara y un único borde, cerrada, que proyecta sus puntos indefinidamente sobre sí misma.

La fase pre-locutiva es la de expectativas e indecisión; la fase locutiva consiste en la emisión de algo pronunciado fonéticamente (acto fonético), elaborado mediante reglas semántico-sintácticas (acto fático) a las que se dota de un cierto sentido y referencia (acto rético) ;la fase ilocutiva es aquella en la que se lleva a cabo el acto de decir previo; la fase perlocutiva es en la que se producen ciertas consecuencias o efectos sobre el receptor; la fase pos-locutiva es de evaluación conjunta; y por último la fase translocutiva es en la que se efectúa el cambio de papeles en la conversación. Cada una de estas fases representa una visión diferente del momento continuo de un único acto de habla, y no actos de habla separados.

Además de introducir este matiz, los seguidores de esta teoría tienen una visión "espacial", acerca del tipo de relación existente entre el emisor (E) y el receptor (R). Ambos se hallan en un estado de "subsunción"[72], según el cual todo potencial E_1, se sitúa tras lo dicho en un punto crítico de subversión de la frontera locutiva, que hará de él un recién nacido R_2. Con este intercambio constante y inescindible de polos emisor-receptor, la fase perlocutiva, que muchos autores le habían negado a Austin por considerar que la atracción sobre el receptor que el acto perlocutivo conllevaba, rebasaba lo que es habitualmente asignado en el hablar al emisor, crece en importancia y requiere mayor consideración. Así pues la distancia entre E y R queda regularizada del modo que se recoge en el cuadro 7.

Con respecto a las críticas vertidas contra las taxonomías de actos propuestas por Austin y Searle, los pragmatistas topológico-naturales las defienden, argumentando que no se trata de listas arbitrarias o intuitivas, sino de clasificaciones basadas en un criterio científico claro: el vector gráfico que representa el movimiento espacial que la

---

[72] Se trata de un término introducido por Hemández Sacristán en su artículo *"Relaciones de Subsunción en la estructura de una lengua natural" (1985)*, tomado prestado de la Psicología Perceptiva, que alude a "una subordinación alternativa de las partes de imposible escisión operativa, lo que también ocurre en la manifestación del fondo y la figura de cualesquiera de nuestros paisajes naturales o mentales" (Calvo Pérez, 1994: 176)

realización de cada tipo de acto conlleva y que refleja las concordancias y discordancias existentes entre el par operativo emisor/receptor.

$E_1(R_1)$	Fase de origen de un acto de habla	Primer momento locutivo
E_1 --> (R_1)	Fase de proyección de un acto de habla	Momento ilocutivo
(E_1) --> R_1	Fase de adjudicación de un acto de habla	Momento perlocutivo
R_1 -- E_2	Punto crítico de conversión de (R) en E, en fase translocutiva	Momento pre-locutivo (+loc. -iloc. -perloc. ya en fase de E)
E_1 --> R_2	Punto crítico de conversión de (E) en R, en fase translocutiva	Momento pos-locutivo (+loc. -iloc. -perloc. ya en fase de R)
$E_2(R_2)$	Fase de asunción de un nuevo acto de habla	Segundo momento locutivo

Cuadro 7. Intercambio de papeles del E. y R. implicados en la transmisión de un acto de habla (Calvo Pérez, 1994).

Declarativos: (E/R). El emisor y el receptor ostentan aún un papel colectivo conjunto. Uno de los presentes, el de más autoridad habla en nombre de los otros testigos, erigiéndose de ese modo, en portavoz del grupo: bendecir, bautizar, declarar la guerra.

Asertivos: (E<--->R). Estos actos son previos a la discriminación de E y R. Requieren la disyunción de ambos, dado que su fuerza asertiva exige la previa topicalización cognitiva del E, y la presencia sometida, pero activa del R: yo afirmo, niego, declaro, algo que sé y que proyecto expositivamente para que tú sepas, ratifiques, juzgues, medites, mantengas.

Expresivos: (E—>) Se produce una segunda disyunción por lo cual la neutralidad judicativa o declarativa se pierde, siendo sólo ahora responsable de su actuación el E como instrumento social, pues ambos interlocutores saben, conocen el contexto propio de la acción: dar el pésame, elogiar.

Directivos: (--->R) La disyunción anterior se desplaza ahora al R que posteriormente se verá forzado a decidir (y en su caso a obrar): designar, instar, suplicar.

Comisivos: (--->E) La disyunción operada en los actos directivos se cierra en el propio E, tal y como acontecía en la banda de Moebius y en la fase translocutiva, ahora escindida en acto. El E, a la vista de la acción futura del R, se trueca en nuevo protagonista de la decisión inicialmente tomada por él y a la que se comprometió:

prometer, garantizar.

Como conclusión cabe afirmar que con las ideas aportadas por la Pragmática Topológico-Natural a la teoría clásica, se logra conseguir una visión más global de los actos de habla. El emisor y el receptor están siempre imbricados en la comunicación, "subsumidos" uno en otro en cada fase del acto, por lo que según su parecer no es consensuable que el acto de habla sea un mero producto del emisor. Es en esto, una vez más, donde radica el principal avance con respecto a Austin. Logran a su vez validar la taxonomía clásica gracias al postulado de un criterio científico en el que basarla: la dirección del vector que representa cada acto. Otra de sus aportaciones es la potenciación de la búsqueda de nuevos mecanismos de utilidad para el análisis de la conversación, que amplíen el objeto de estudio desde el mero acto ilocutivo a todas las fases previas y posteriores.

3.5 CONCLUSIÓN.

Como se ha demostrado en este capitulo, a pesar de los problemas iniciales, la teoría clásica de los actos de habla puede cobrar vigencia como instrumento de análisis útil si se ayuda de los mecanismos de interpretación que sugieren las teorías pragmáticas más jóvenes, junto con sus unidades de análisis y sus criterios de organización del discurso.

Es evidente que, a menos que se indique explícitamente, los hablantes de una lengua averiguan la verdadera fuerza ilocutiva de un enunciado no sólo a través de los marcadores sugeridos por la hipótesis realizativa, sino a través de mecanismos de inferencia. La fuerza ilocutiva no está por lo tanto necesariamente constreñida ni por criterios sintácticos (tipo de oración), ni por criterios semánticos (número potencial de verbos performativos que existan en una lengua). Dependerá básicamente de la intención que tenga el emisor, y que deduzca el receptor en el momento especifico en el que se comunican.

Así pues, desde las primeras ideas de Grice sobre las implicaturas conversacionales, hasta los enfoques neo-griceanos de Levinson, o Sperber y Wilson, o incluso las aproximaciones topológico-naturales más recientes, todo es aprovechable para restaurar la validez de la teoría clásica de los actos de habla para ser utilizada como se pretende, en el análisis empírico de los actos directivos, exhortativos impositivos.

Hay que reconocer además que la teoría ha resultado fundamental para la lingüística, pues a raíz de su formulación se modificó la concepción que se tenía del lenguaje. Éste había sido conceptualizado como un sistema de signos articulado en tres niveles: el fonológico, el morfosintáctico y el semántico. A partir de la teoría fue necesario introducir, no ya sólo otro nivel, sino otra dimensión, representada por el

ámbito de la pragmática. Con ella, el lenguaje pasa de ser un mero sistema de signos, *a ser concebido como un sistema de actividades. La adición de ese componente* pragmático ha ensanchado ampliamente el campo de investigación de la lingüística. Muchos son los estudios que se han dedicado a los actos de habla individualizados, pero es hacia el análisis del discurso, entendido éste como un complejo ordenado que va más allá de la simple secuencia de actos individuales, donde se deben dirigir los esfuerzos investigadores y donde humildemente pretende situarse el presente trabajo.

IV. CARACTERIZACIÓN DE LOS ACTOS DE RUEGO Y DE MANDATO.

4.1 DEFINICIÓN.

4.1.1. Caracterización según el factor Cortesía.

4.1.2. Caracterización como Actos de Discurso.

4.2 CONSTITUYENTES DEL ACTO.

4.3 CONCLUSIÓN.

4.1 DEFINICIÓN.

Para definir los actos de ruego y los actos de mandato es conveniente recurrir a una clasificación de los actos de habla que determine cuál es su ubicación en la tipología general. Las taxonomías clásicas por antonomasia son las de Austin y Searle respectivamente[73]. A partir de ellas se han practicado algunas modificaciones y anexos[74]. Dado que el número de clasificaciones es amplio y los términos que se barajan numerosos[75], resulta más efectivo trabajar con una taxonomía mixta con la que

[73] Austin distingue cinco tipos de acto ilocutivo: judicativos, ejercitativos, de compromiso, comportativos, y expositivos. Searle, otros tantos: representativos o asertivos, directivos, comisivos, expresivos, y declarativos.

[74] Vázquez y Aldea (1991) sugieren que las aportaciones posteriores más relevantes, basadas esencialmente en estas clasificaciones, son las de Hancher, Haverkate y Ferrara. Hancher (1979) estudia dos clases de actos de habla, que son, por un lado, los actos que combinan la fuerza comisiva con la directiva, tales como ofrecer, invitar, o retar; por otro, los actos que requieren dos participantes, tales como vender, dar, o contratar. Haverkate (1979) desarrolla una de las taxonomías a las que se recurre en este trabajo, en la que se incorpora el componente pragmático de la cortesía dentro de la raíz mismo de cada modalidad de acto. Ferrara (1980) se ocupa básicamente de los "actos de habla en secuencias", "sequence of speech acts". Igualmente acuña el término "acto de habla rector", traducción del término inglés "master speech act" y postula las condiciones necesarias para aislar fragmentos de habla como actos ilocutivos independientes y su jerarquía de dependencia respecto al acto rector.

[75] Algunos de los términos utilizados para clasificar los ruegos y mandatos son: "actos directivos", "ejercitativos", "impositivos", "preceptivos", "requisitorios".

se logra una caracterización más completa.

Dos de las más novedosas son las propuestas por Haverkate (1979) por un lado, y por Tsui (1994) por otro. Con la primera se consigue una visión más cercana a las pretensiones de este estudio ya que los actos verbales son clasificados de acuerdo con la presencia o ausencia intrínseca del factor cortesía. Con la segunda se amplia la visión tradicional ya que cada acto es caracterizado no sólo por sí mismo, sino también por la función discursiva que desempeña que se establece según un análisis prospectivo y retrospectivo de su ubicación y de las expectativas que crea con respecto al resto de actos del entramado conversacional.

4.1.1 CARACTERIZACIÓN SEGÚN EL FACTOR CORTESÍA.

Según la primera taxonomía utilizada (Haverkate,1979) los ruegos y los mandatos pertenecen a la modalidad de actos exhortativos impositivos, caracterizados por no ser intrínsecamente ni corteses ni descorteses.

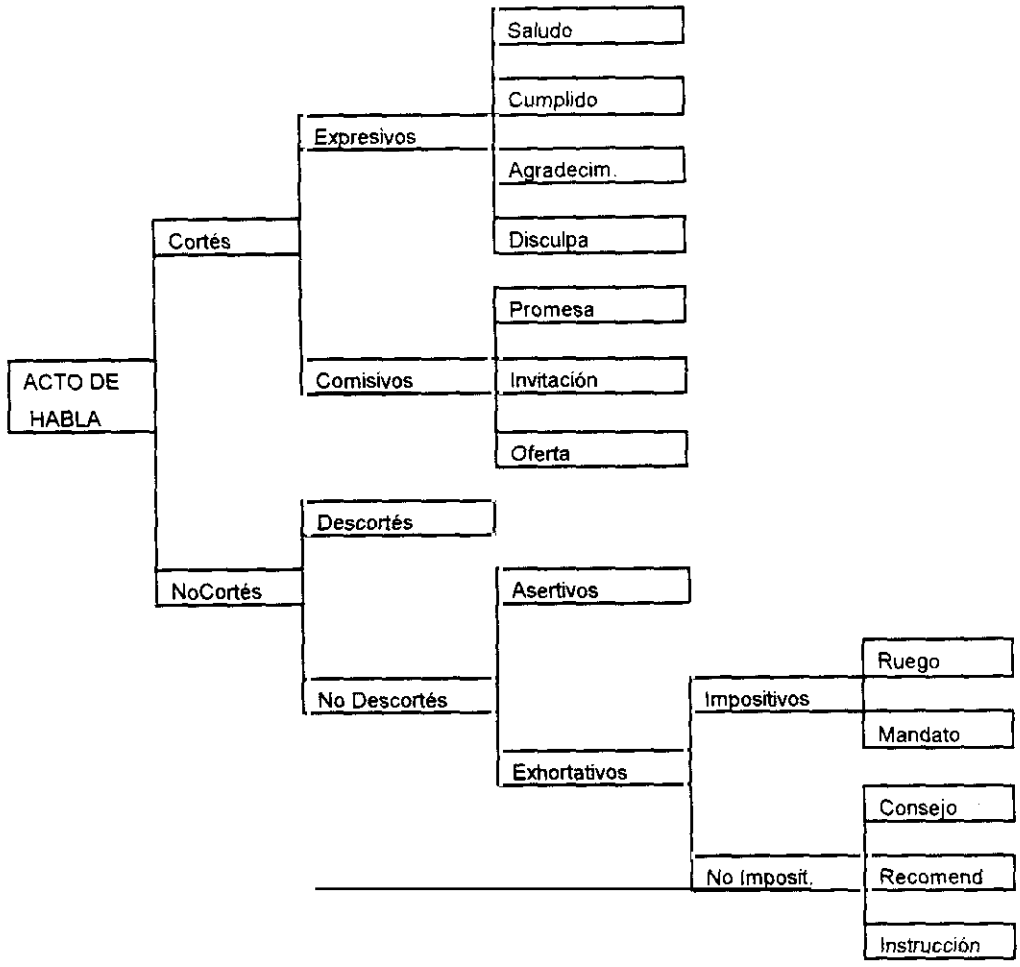
Los actos exhortativos son aquellos cuyo objeto ilocutivo consiste en influir en el comportamiento intencional del oyente de tal forma que éste realice la acción especificada por el contenido proposicional de la locución emitida por el hablante.

Dentro de los actos exhortativos se establece una distinción taxonómica entre los actos exhortativos impositivos y los no impositivos. Esta distinción se basa en la intención del hablante. Se dice que el acto exhortado es de carácter impositivo cuando el hablante intenta conseguir que el oyente lo realice primariamente en beneficio del propio hablante. Los actos prototípicos de esta clase son el ruego y el mandato. El acto exhortativo es de carácter no impositivo cuando, por el contrario, el hablante procura conseguir que el oyente realice el acto primariamente en beneficio de sí mismo. Los principales componentes de esta clase son el consejo, la recomendación y la instrucción[76].

---

[76] Otros autores (Leech, 1983) prefieren considerar los actos exhortativos como un subtipo de la categoría genérica de actos directivos, que se componían de actos exhortativos y de actos no exhortativos. El objeto interaccional general de los actos directivos es influir en el comportamiento intencional del oyente. Si se efectúan para beneficiar primariamente al hablante se trata de actos directivos exhortativos; si por el contrario se efectúan para beneficiar primariamente al oyente se trata de actos directivos no exhortativos. Los actos exhortativos prototipo son el ruego y el mandato. Los actos no exhortativos característicos son los consejos, las recomendaciones y las instrucciones.

Se trata por lo tanto de la misma clasificación, aunque difiere de la propuesta de Haverkate tan sólo en la denominación de "actos directivos", y en la no consideración de los consejos, recomendaciones e instrucciones dentro de la categoría de los actos exhortativos.



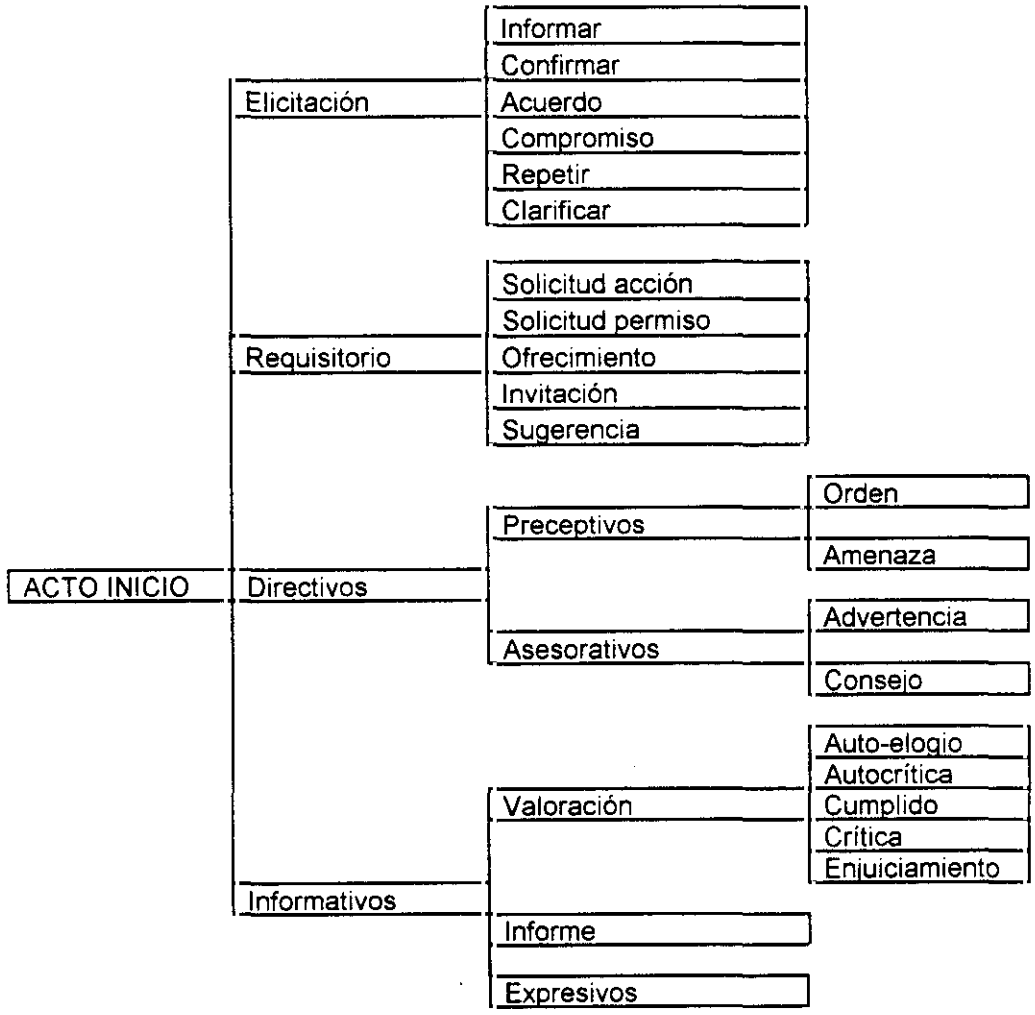
Esquema 6. Los ruegos y mandatos en la tipología general de los actos de habla de Haverkate (1979).

En el plano interactivo, cabe señalar que, aunque en la realización de los dos tipos de exhortaciones, las impositivas y las no impositivas, se invade el campo intencional del oyente, el grado de imposición es mayor en los ruegos y los mandatos ya que estos actos encierran una apelación inherente a la colaboración del interlocutor. El esquema 6 contiene la clasificación propuesta.

4.1.2 CARACTERIZACIÓN COMO ACTOS DE DISCURSO.

La segunda taxonomía escogida es la propuesta por un analista de la conversación: Tsui (1994). Su clasificación no es de actos de habla, sino de actos de discurso ya que distingue entre actos de inicio de la conversación, actos de respuesta, y actos continuativos.

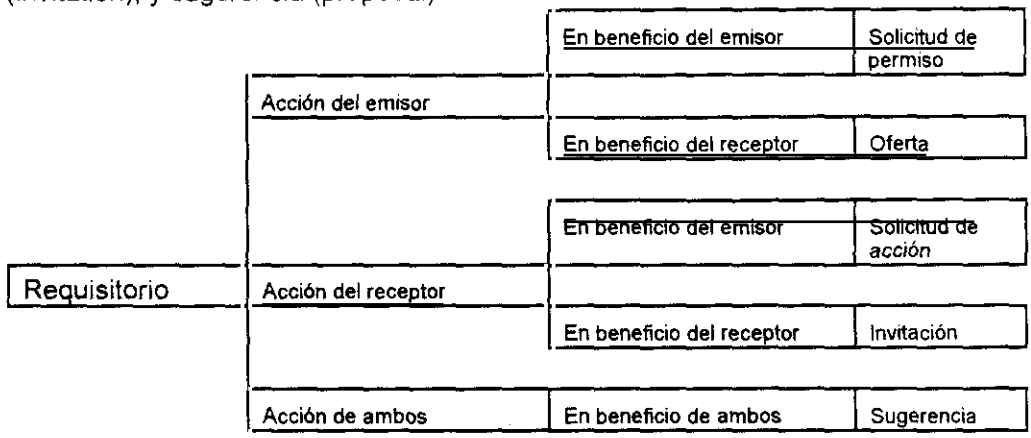
Según esta taxonomía, los actos de ruego y mandato son catalogados como variantes de dos actos de inicio conversacional: los requisitorios, y los directivos, respectivamente. Al observar una serie de regularidades en las respuestas que estos actos anticipan, se distinguen por un lado, cinco tipos de actos requisitorios, entre los que se hallan las solicitudes de permiso y las solicitudes de acción; y por otro, dos variantes de actos directivos, entre los que se encuentran los actos preceptivos de orden.



Esquema 7. Los ruegos y mandatos en la tipología de los actos discursivos de inicio de (Tsui, 1994: 220)[77].

[77] Algunos de los términos originales en Tsui (1994: 220) de donde se ha extraído y traducido el esquema previo son: "requestive" para requisitorio, "mandative" para preceptivos, "proposal" para sugerencia, "assessment" para valoración, y "advisive" para asesorativo.

Actos requisitorios: son aquellos que requieren del interlocutor llevar a cabo una acción no verbal, aunque ésta pueda ir acompañada de una respuesta verbal simultánea. Con este tipo de actos al interlocutor se le da la opción de no llevar a cabo la acción solicitada, si ése es su deseo. Existen cinco subtipos: solicitud de permiso (request for permission), oferta (offer), solicitud de acción (request for action), invitación (invitation), y sugerencia (proposal).



Esquema 8. Tipología de los actos requisitorios (Tsui, 1994: 101)

Actos directivos: hacen que el interlocutor lleve a cabo una acción no verbal, pero se diferencian de los requisitorios en que no le facilitan la posibilidad de negarse a cumplirlo, sin provocar un conflicto. Existen dos subtipos: por un lado asesorativos (advisives), que pueden ser: advertencias (warnings) y consejos (advice). Por otro lado preceptivos (mandatives), que pueden ser: órdenes (instructions) y amenazas (threats). Esta taxonomía se recoge en el esquema 9 de la página siguiente.

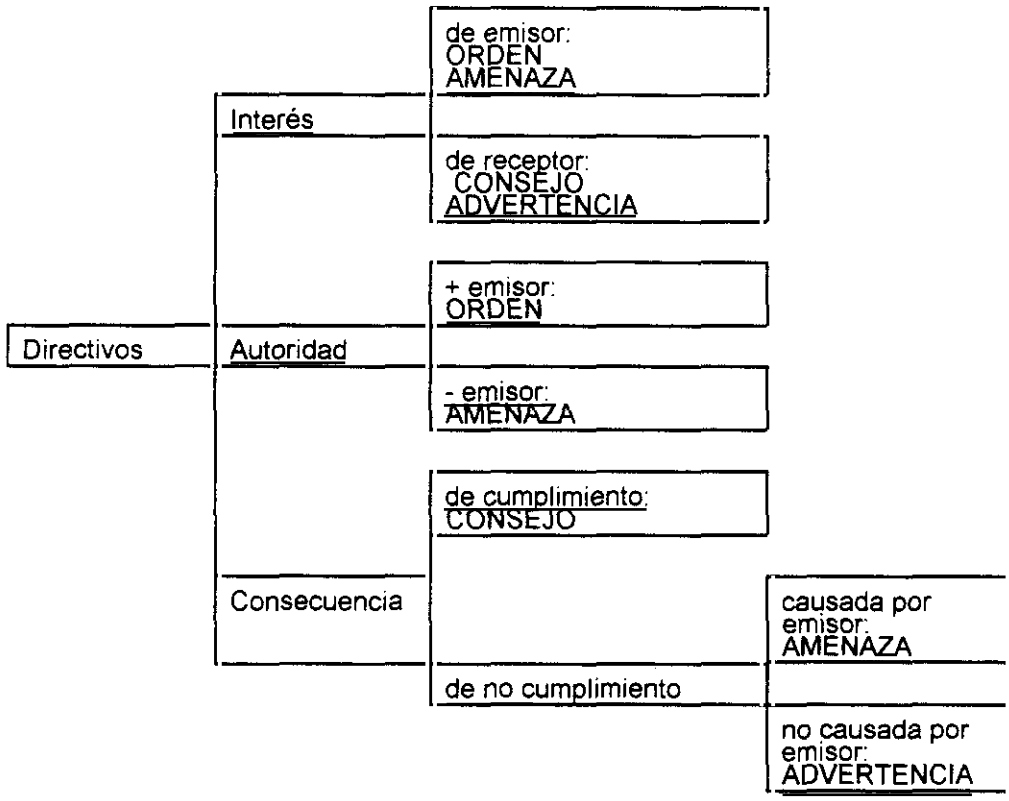
Las tres modalidades de acto que finalmente importan: las dos modalidades de ruego por un lado: las solicitudes de permiso y las solicitudes de acción; y las órdenes por otro, se caracterizan según su función en la conversación y según las expectativas que crean:

a) Solicitud de permiso: *el acto rogado consiste en una acción que ha de* desempeñar el emisor y que se realiza en su beneficio. No obstante sigue siendo el receptor el que ha de llevar a cabo la acción de conceder tal permiso.

b) Solicitud de acción: *en este caso es el receptor quien ha de realizar la acción* requerida, aunque sea al receptor a quién beneficia en primer término.

c) Ordenes: es una de las dos modalidades de actos directivos preceptivos. Con los actos preceptivos (la orden y la amenaza) el emisor intenta conseguir que el receptor

realice o se abstenga de realizar una acción concreta en beneficio del primero. La orden se caracteriza porque quien la emite tiene derecho a hacerlo en virtud de cierto poder o autoridad sobre quien la recibe, o por la existencia de alguna circunstancia que así lo determina.



Esquema 9. Tipología de los actos directivos. (Tsui, 1994: 134)

Los teóricos del análisis de la conversación prestan atención a todo el entramado discursivo en su conjunto, por lo que también analizan retrospectivamente la naturaleza de los actos de inicio según el tipo de acto que aparece en los movimientos de respuesta obtenidos. Estos pueden ser actos de respuesta positiva, actos de respuesta negativa y actos de temporización.

Los actos de respuesta positiva son aquellos que cumplen con las expectativas y presuposiciones pragmáticas del acto de inicio que los provoca, y a su vez satisfacen su fuerza ilocutiva. Los actos de respuesta negativa son aquellos que no se adecuan a la intención ilocutiva del acto de inicio que los ocasiona, aunque no desafían sus

presuposiciones pragmáticas[78]. Los actos de temporización no satisfacen la intención ilocutiva de su acto de inicio, ni tampoco desafían ninguna de sus presuposiciones pragmáticas, simplemente aplazan la toma de decisión temporalmente.

Con respecto a los dos actos requisitorios a estudiar, las solicitudes de permiso y de acción, admiten los tres tipos de respuesta expuestos, aunque la respuesta positiva *es la más esperada. Con respecto a las órdenes, sólo su acatamiento es admisible; ni* el incumplimiento ni la temporalización son opciones válidas. Si se rehúsa cumplirlo se desafían sus presuposiciones pragmáticas y se ocasiona una situación de riesgo para la preservación de imagen de los interlocutores. No obstante, y dentro de esa dinámica de riesgo, existe una gradación. Es más osado por ejemplo, desafiar la presuposición de autoridad del emisor que la de capacidad del receptor, como bien se aprecia en los ejemplos (86), menos amenazante, y (87), más amenazante.

(B está hojeando las páginas de un libro)
A: Don't for God's sake bend the spine
(86) B: I won't bend the spine.
(87) B: Stop ordering me about! Who do you think you are?

4.2 CONSTITUYENTES DEL ACTO.

En el análisis de estos actos llevado a cabo en el estudio empírico se distinguen tres tipos de constituyentes: el núcleo, las unidades de apoyo, y las llamadas de atención.

Núcleo: *es la unidad mínima de la secuencia exhortativa que resulta esencial* para realizar el acto de rogar o de mandar. Su presencia, con independencia del resto de constituyentes, es fundamental, ya que sin él, no habría acto.

Unidades de Apoyo: son unidades externas al núcleo que modifican su impacto

[78] Tsui (1994:165) también establece una diferencia entre los actos de respuesta negativa, y los denominados actos de desafío. Estos últimos son un tipo de acto de inicio que puede aparecer detrás de otro acto de inicio, o incluso detrás de un acto de respuesta, y que desafía las presuposiciones pragmáticas del acto que le precede. Por su ubicación y función en el discurso podría confundirse con un acto de respuesta negativa, pero se distingue de ellos, en que éstos últimos no retan ninguna de las presuposiciones existentes, simplemente no satisfacen la intención ilocutiva mostrada en el acto de inicio que les precede. Así por ejemplo, para el acto de inicio requisitorio (1) consistente en una solicitud de permiso, (2) sería un acto de respuesta negativa, mientras que (3) sería un acto de desafío, ya que se reta la presuposición pragmática presente en toda solicitud de permiso según la cual, el emisor cree que es necesario realizar el acto solicitado.

(1) A: Can I use the telephone?
(2) B: It's not working, sorry.
(3) B: I'll try writing a letter.

en el interlocutor, bien mitigando o bien incrementando la fuerza del ruego o mandato. En los siguientes ejemplos aparecen en cursiva, después de los núcleos.

(88) Deja de molestarme, o *llamaré a la policía*
(89) Could you clean up this mess? *I'm having some friends over for dinner tonight.*

La línea que delimita la presencia de un núcleo o de una unidad de apoyo no es siempre definitiva, ya que toda la información contextual puede, si aparece en unidades independientes, asumir por sí misma el estatus de núcleo. En los ejemplos (88) y (89), si sus núcleos exhortativos no existieran, las unidades de apoyo que les acompañan podrían asumir el rol de núcleo. Estas aparecerían solas y se interpretarían como realizaciones insinuatorias del mismo ruego o mandato.

Llamadas de atención: como su propio nombre indica tienen como función alertar al oyente de la presencia inmediata de una exhortación que le atañe directa o indirectamente. Suelen preceder al núcleo de la exhortación, y los elementos que con más asiduidad desempeñan esta función son los nombres propios, términos afectivos, onomatopeyas, profesiones, rol social, verbos de atención, etc

(90) *¡Pedro!* ayudame con la cocina.
(91) *Dear!* Can you help me?

4.3 CONCLUSIÓN.

Gracias a la visión complementaria de las dos taxonomías utilizadas en esta sección, los ruegos y los mandatos se han caracterizado como unidades pertenecientes al grupo de actos directivos[79], o más específicamente, a la modalidad de actos exhortativos impositivos. Los primeros también se han denominado actos requisitorios, frente a los segundos que han sido denominados actos preceptivos. Los ruegos se dividen en dos tipos: solicitud de acción y solicitud de permiso. Los mandatos además pueden denominarse órdenes. Tanto unos como otros constan de tres constituyentes esenciales: el núcleo, las unidades de apoyo, y las llamadas de atención.

[79] En otras clasificaciones separan los actos rogativos ("query") y los requisitorios ("request") de los directivos.

V. MÉTODO DE ANÁLISIS.

5.1 MÉTODOS PARA CONFIGURAR UN CORPUS.

5.2 CONFIGURACIÓN DEL CORPUS ESTUDIADO.

5.2.1 Conversaciones de lenguaje natural.

5.2.2 Cuestionarios.

5.2.3 Ventajas e Inconvenientes de los métodos utilizados para la configuración del corpus.

5.3 ESTRATEGIAS DE DECODIFICACIÓN, SEGMENTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES DE RUEGO Y MANDATO.

5.4 CONCLUSIÓN.

5.1 MÉTODOS PARA CONFIGURAR UN CORPUS.

Para realizar el estudio contrastivo que se pretende es necesario elegir un método de análisis y una fuente de la que recopilar los datos. El método ha de ser efectivo y científicamente fiable. En disciplinas de carácter tan eminentemente práctico como la Sociolingüística, la Socio- pragmática[80], la Etnometodología[81] y la Etnografía del habla y de la comunicación[82] se barajan las siguientes posibilidades:

[80] La Socio pragmática se centra en el estudio del rol social, y en los usos específicos de una estructura en una determinada sociedad.

[81] La Etnometodología es una rama de la Sociología que se relaciona con algunos aspectos *de la Sociolingüística, como el análisis de la conversación, por su uso como datos científicos*, de material conversacional grabado. Contemplan las actividades humanas como eventos guiados por un razonamiento práctico que tienen como protagonistas a los actores sociales.

[82] La Etnografía del Habla o Etnolingüística se centra en el papel que el lenguaje *desempeña en la conducta comunicativa de las comunidades, las maneras en que el lenguaje* realmente se utiliza en las diferentes culturas. Examina las funciones y usos de los estilos, los dialectos y las lenguas, y se centra en el modo en que las artes verbales y actos de habla se interpretan y se ejecutan en comunidades lingüísticas específicas.

1) La observación de discurso natural en un escenario natural (natural setting techniques). En esta línea de investigación se encuentra el método SIR (sound-image recording) muy en boga, dado el auge de los medios audiovisuales, y que consiste en grabar tanto la imagen como el sonido del intercambio comunicativo. Se requieren grabadoras de video y de audio, y es el método más completo ya que se puede conocer hasta el acompañamiento quinésico utilizado. Anterior en el tiempo, y en la misma tesitura se encuentran las grabaciones en audio.

2) La observación de discurso natural en escenarios preparados (contrived setting techniques). Suele desarrollarse en laboratorios o escenarios elegidos por los investigadores en los que se introduce a los individuos cuyo discurso va a convertirse en objeto de estudio. La técnica más reconocida dentro de esta metodología es la de simulación (the role play method)[83]. A través de ella, los investigadores describen oralmente al individuo la situación y las circunstancias imaginarias en las que se encuentra, y le piden que hable de forma natural y diga lo que el contexto le sugiera simulando el papel que se le ha asignado en el experimento.

3) La obtención de discurso a través de técnicas de provocación tales como preguntas directas, conversaciones guiadas,cuestionarios,encuestas, etc. (elicitation techniques)

4) El uso de material histórico y/o literario, que es básicamente material escrito.

De los cuatro métodos expuestos existen argumentos a favor y en contra. Con respecto al primero, los investigadores coinciden en señalar que lo ideal sería poder recabar todo el material de procesos de interacción naturales, aunque este ideal metodológico adolece de lo que Labov (1972: 209) denominó la paradoja del observador (the observer's paradox), que consiste precisamente en tener que observar al hablante cuando hace uso del lenguaje sin que éste sea consciente de que está siendo observado.

En la misma linea de opinión se encuentra Briggs (1986) quien señala que en esta forma de recopilar los datos, al igual que en el resto de métodos, también es necesaria la interpretación del observador y dicha interpretación podría viciar los datos naturales:

> "Observation-based techniques also raise problems regarding sampling, selectivity, and the effect of the interviewer (and her or

---

La Etnografía de la Comunicación estudia las normas de la conducta comunicativa en comunidades diferentes, y se ocupa de los métodos para estudiar estas normas.

[83] Entre los trabajos de investigación repasados que utilizan esta técnica, destaca el llevado a cabo por House J, y Kasper G, (1981) "Politeness markers in English and German".

his tape recorder) on speech events. Moreover some exegesis is necessary to enable the outsider to comprehend what is said, and the relationship between observational and exegetic data must be considered." (1986: 126-127)

Hymes (1974) por su parte considera un fracaso hacer que todos los estudios de sociolingüística confíen exclusivamente en un método que se basa en la obtención de datos reales ya que hay datos que podrían obtenerse de la visión retrospectiva de los participantes de un evento discursivo que ya haya tenido lugar y que serían igualmente válidos. No obstante esta perspectiva parece superada en la actualidad.

El problema con el que un investigador podría encontrarse a la hora de aplicar este método en el presente estudio proviene de su carácter contrastivo. Dado que se pretende estudiar "actos de habla" específicos que deben ser analizados y comparados en idénticos contextos situacionales sería necesario estar presente en múltiples interacciones en las que las variables que determinan la modalidad de acto coincidiesen. Es además necesario que existan los mismos marcadores de distancia y poder social, y el mismo nivel de frecuencia de la exhortación, puesto que sólo así, la comparación que se pretende llevar a cabo sería pertinente y efectiva. Pero recopilar datos con estas limitaciones resultaría una tarea altamente compleja y prolija, siendo casi necesarios el don de la ubicuidad y el de la oportunidad para poder conseguir tamaña empresa. Este es el motivo por el cual la aplicación exclusiva del primer método es complicada.

Con respecto al segundo de los métodos propuestos, en el que destacaba la técnica de simulación[84], se señala como desventaja el hecho de que puesto que el sujeto está simulando y es consciente de estar siendo observado, no se puede discernir hasta qué punto sus respuestas están condicionadas o si son representativas de lo que el mismo individuo diría si se encontrara ante una situación similar en la vida real.

En relación con el tercer método, se ha argumentado que los cuestionarios previamente confeccionados para la obtención de los fragmentos de discurso natural que específicamente le interesan al investigador suelen adolecer de excesiva formalidad, sobre todo cuando los interlocutores son conscientes de que están siendo objeto de estudio. El éxito de dichos tests depende además en gran medida de cómo estén confeccionados y de que las indicaciones que ha de seguir el encuestado sean claras y ejemplificantes.

[84] Este método fue utilizado por Rintell (1979,1981) en estudios de aprendizaje de segunda lengua; por Walters (1981) en un estudio de las exhortaciones impositivas en niños bilingües; y por Zimin (1981) en un estudio sobre la cortesía verbal y el sexo de los interlocutores

Con respecto a la recogida y análisis de datos de fuentes literarias o históricas, también existe controversia. La mayoría de los autores lo desaconsejan por lo que puedan tener de artificial o de preconcebido. Otros, como Grimshaw (1990) implícitamente reconocen la validez de dichas fuentes:

> "There is no problem in finding data useful for the study of conflict talk, simply because the phenomenon is ubiquitous- a feature of almost any interesting conversation and a stimulating focus for writers of fiction, poetry and drama." (1990: 12)

De igual modo, se argumenta que un estudio basado únicamente en la lengua hablada tiende a desenvolverse dentro de un área más restringida que la que proporciona la lengua escrita, que puede incorporar todos los recursos lingüísticos de que dispone un sistema. La lengua hablada como es normalmente la lengua corriente, la que se utiliza a diario, presenta menos variedad estructural que la lengua escrita, porque dispone de otros medios, incluso extra lingüísticos, como son los gestos, los ademanes, etc, que hacen innecesario el empleo de medios sintácticos adicionales. Resultaría por lo tanto más oportuno estudiar estos recursos en fragmentos de lengua escrita.

Contemplando el panorama, y dado que el presente estudio pretende ser lo más amplio y efectivo posible, se ha optado por una metodología mixta basada en la recopilación de material a través de tres de las cuatro técnicas arriba expuestas, validadas, a pesar de las críticas, por su aplicación en distintos estudios de carácter empírico llevados a cabo con antelación.

5.2 CONFIGURACIÓN DEL CORPUS ESTUDIADO.

El único método desechado ha sido la recopilación de material procedente de fuentes literarias o históricas, ya que no confiamos en su plena validez por no tratarse de fragmentos de lenguaje natural, sino más bien, de las elucubraciones personales concebidas por un individuo único. No es, por lo tanto, y según nuestra opinión, material representativo del lenguaje natural o de los procesos de interacción más o menos espontáneos, que aquí se pretenden estudiar. Además, dado que los procesos de interacción reflejados en los textos literarios suelen estar concebidos por un ser creativo único, que es su autor, este material pierde la diversidad y riqueza cromática propias de los intercambios naturales desarrollados entre individuos diferentes con personalidades igualmente diferenciadas.

El material analizado es el que aparece en 34 conversaciones desarrolladas en inglés británico, entre nativos británicos, y 24 conversaciones llevadas a cabo por nativos españoles en español peninsular. A este material hay que añadir el recopilado en 180 cuestionarios llevados a cabo por nativos ingleses, y otros tantos realizados por

nativos españoles. En su totalidad hemos analizado más de 50.000 intercambios de lenguaje natural en los que hemos encontrado un total de 807 unidades de ruego y mandato, 545 en inglés y 262 en español. La diferencia de unidades encontradas entre el corpus español y el inglés de lenguaje natural pudiera deberse, además de otros factores, a que el corpus español es menos interactivo que el británico, dado que la mayoría de conversaciones grabadas son entrevistas. No obstante, y a pesar de su diferencia numérica, ambas cantidades son comparables a efectos de análisis contrastivo, dado que la dimensión total de los corpus de los que se han extraído es similar.

5.2.1 CONVERSACIONES DE LENGUAJE NATURAL.

El total de las 34 conversaciones en inglés aparecen en *A Corpus of English Conversation. Survey of English Usage and Survey of Spoken English* (1980) editado por J. Svartvik y R. Quirk. Las 24 conversaciones en español están recogidas en *El habla de la ciudad de Madrid. Materiales para su estudio.* (1970) de M. Esgueva y M. Cantarero.

El método utilizado para recabar las conversaciones en inglés ha sido la observación y grabación en audio de fragmentos de discurso natural en escenarios naturales. Dichas grabaciones fueron llevadas a cabo de forma subrepticia por los participantes del proyecto de configuración del London-Lund corpus, que a su vez, tomaban parte activa en las conversaciones desarrolladas entre los individuos observados. Tales intercambios fueron posteriormente transcritos y recogidos en la publicación señalada.

El método utilizado para conseguir las conversaciones en español es similar al descrito, en tan sólo 4 del total de 24 conversaciones recogidas. En estas 4 conversaciones se produce la grabación secreta de los intercambios espontáneos llevados a cabo entre dos o más participantes. Las 20 conversaciones restantes se han conseguido a través del segundo y tercer método de recopilación de datos explicados en la sección previa. 4 de estas últimas son diálogos libres entre dos o más participantes que son conscientes de que sus intervenciones verbales están siendo grabadas. Se trata por tanto, del método de observación de lenguaje natural en escenarios preparados, y de una forma adaptada del método de simulación, ya que los participantes juegan el rol de hablantes espontáneos.

Las 16 conversaciones restantes consisten en diálogos guiados o dirigidos, que tienen lugar entre el investigador y el informante. En estos casos se ha utilizado el método de provocación de datos a través de preguntas directas previamente preparadas por el investigador. Así pues, y al margen del cierto grado de improvisación que éste puede permitirse, lo realmente espontáneo son las respuestas del entrevistado.

Los individuos cuyas conversaciones fueron grabadas en el corpus inglés son *todos británicos*[85] *adultos, de nivel cultural universitario, con un número proporcional de* varones y mujeres, cuyas edades oscilan entre los 18 años del más joven, en el diálogo S.3.5, y los 62 de la más adulta, en la conversación S.2.5. Por su parte, los individuos del corpus español pertenecen y así figuran compilados en su publicación, a cuatro generaciones de madrileños que van de los quince a los veinticuatro años, de los veinticinco a los treinta y cinco años, de los treinta y seis a los cincuenta y cinco años, y de los cincuenta y seis en adelante, respectivamente. Son todos ellos varones y *mujeres en partes igualmente proporcionales con un nivel sociocultural medio-alto* representativos de la población universitaria de la época en que se llevaron a cabo las grabaciones.

5.2.2 CUESTIONARIOS.

Los cuestionarios que se han diseñado para obtener datos complementarios a los extraídos de las conversaciones previamente descritas están recogidos en los *apéndices* 1 y 2. *Se basan en la técnica de provocación de respuestas conocida como* D.C.T. (Discourse Completion Test). Se trata de un método para completar fragmentos de discurso elidido que consiste en la presentación de un diálogo escrito, en el cual uno de los turnos ha sido omitido y debe ser rellenado por el sujeto sometido a la prueba. Su finalidad es provocar la realización de actos de habla específicos y dependiendo de cual de ellos se intenta estudiar, así se omitirá el turno del primer participante (para obtener ruegos y mandatos) o del segundo (para obtener disculpas, por ejemplo).

Los fragmentos de discurso facilitados por el investigador siempre contextualizan la situación hasta tal punto que la realización del acto de habla pretendido es ineludible. Cada discurso viene precedido de una exposición previa en la que se han fijado los rasgos contextuales externos. Al poder controlar estas variables es posible discernir en qué medida éstas afectan a la realización específica del acto de habla estudiado. Se *facilita información sobre los interlocutores involucrados y el entorno en el que se* desarrolla el diálogo, de modo que los encuestados puedan inferir sin error, los niveles de distancia y estatus social existentes entre los participantes. Estos diálogos siempre incluyen una respuesta al turno omitido que marca el efecto perlocutivo del acto de habla que se pretende obtener, en este caso, bien con la aceptación del ruego o del mandato potencialmente realizado, o bien con su denegación.

Cada modelo contiene a su vez una página introductora en la que se solicitan los datos personales de los encuestados y se les facilitan las instrucciones para completarlos. Dichas instrucciones han de ser claras y *ejemplificantes ya que cualquier*

[85] Existe una sola excepción en la conversación S.2.5, en la que uno de los cuatro contertulios es un varón Norteamericano de 40 años.

confusión por parte del informante anularía la prueba. Es por eso que han sido redactadas con especial esmero para intentar conseguir fragmentos de lenguaje lo más similares posible al lenguaje espontáneo y natural que se ha analizado en el corpus de conversaciones.

A cada individuo se le han pasado seis encuestas que responden a las seis situaciones potenciales en las que las coordenadas que configuran el poder y la distancia social existente entre los participantes difieren. Estas situaciones aparecen reflejadas en el cuadro 8, donde las variables "x" e "y" representan al emisor y a receptor respectivamente. El signo (+) indica la presencia de distancia social. Se trata de casos en los que no hay ningún tipo de relación o de familiaridad entre los interlocutores. El signo (-) representa el caso contrario, aquellas situaciones en las que la familiaridad entre los implicados es grande, y no existe por tanto distancia social remarcable. Los signos (=), (<), y (>) determinan quién ostenta el poder social.

Situación 1	+ Distancia Social	x = y
Situación 2	- Distancia Social	x = y
Situación 3	+ Distancia Social	x < y
Situación 4	+ Distancia Social	x > y
Situación 5	- Distancia Social	x < y
Situación 6	- Distancia Social	x > y

Cuadro 8. Situaciones potenciales según las variables de distancia y poder social.

El primer caso responde a una situación en la que no existe ninguna familiaridad entre los interlocutores y su estatus social es equiparable. En el cuestionario diseñado para ésta tesis, se trata de S1. El encuestado ha de asumir el rol de un joven que ha de solicitarle a otro joven a quien no conoce previamente que deje de fumar en el compartimento de no fumadores del tren en que viajan.

En el segundo caso no hay ninguna distancia social entre los participantes y ambos ostentan el mismo poder social. Es el segundo tipo de cuestionario que hemos distribuido, el S2, *en el que el encuestado tiene que responder como un estudiante que* le pide a su compañero de piso que limpie la cocina que el último ha ensuciado la noche anterior.

En el tercer caso se presenta una situación en la que además de existir distancia social entre los implicados en el diálogo, quien ha de realizar el ruego o el mandato se

encuentra en inferioridad social frente a su interlocutor. Es la encuesta S3, y los informantes han de reflejar las palabras de un joven que ha perdido su cartera y solicita a un matrimonio de mediana edad, que sabe que viven en su misma calle, que le acerquen a casa en su coche.

En el cuarto caso la distancia social es grande pero quien lleva a cabo el ruego o el mandato goza de mayor poder social. Esta situación aparece reflejada en el cuestionario S4, donde los informantes han de plasmar la reacción verbal de un policía que le pide a un conductor que aparte su coche de la zona pues se va a proceder a la realización de obras en la calle.

En la quinta de las situaciones, sin existir distancia social notable, el exhortado goza de mayor poder social. Es la situación S5, donde se pretende que un alumno solicite de su profesor información adicional sobre uno de los temas tratados en clase.

En el último de los casos potenciales no existe distancia social, es decir el grado de familiaridad entre los implicados es grande, y quien exhorta impositivamente a su interlocutor ostenta mayor poder. Es la encuesta S6, en la que una madre ha de pedir a su hijo que vaya a hacer un recado para ella.

Con respecto a las características socio-culturales de los encuestados, hay que señalar que los tests en inglés han sido realizados por estudiantes universitarios de clase media-alta, nacidos en el Reino Unido, cuyas edades comprenden entre los 19 y los 23 años. Los tests en español fueron completados por estudiantes de enseñanza secundaria, que cursaban el año de preparación para su acceso a la universidad, COU, de clase social media, y de nacionalidad española, con edades que van de los 16, a los 18 años. De los 60 individuos encuestados en su totalidad, 30 son varones y 30 mujeres.

5.2.3 VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS MÉTODOS UTILIZADOS PARA LA CONFIGURACIÓN DEL CORPUS.

En esta sección se revisan los inconvenientes atribuídos a cada uno de los métodos arriba descritos. A su vez, se intentará demostrar que el corpus analizado es válido a pesar de tales dificultades.

Con respecto a las grabaciones de conversaciones desarrolladas en un escenario natural sin el conocimiento previo de los afectados, en principio no habrían de existir problemas especiales, puesto que se trata de un corpus totalmente espontáneo y natural. Sin embargo, para las pretensiones del presente análisis nos hemos encontrado con el problema de que quizás no se desarrolla en contextos suficientemente interactivos, en el sentido de que se haya obtenido durante el desarrollo de acciones. El corpus británico es más variado, pero en la mayoría de casos del corpus español, los

hablantes simplemente estaban allí para ser entrevistados. Al tratarse de conversaciones en la que los participantes no están involucrados en actividades, la probabilidad de ocurrencia de los actos de ruego y mandato se ve disminuida.

Quizás otra de las desventajas es que ninguno de los corpus son totalmente recientes, pero en ningún caso se pretende el análisis del lenguaje estrictamente de los años 90 en cada sociedad. El estudio abarca un espacio temporal más amplio que va desde el lenguaje de los años 70 del corpus de lenguaje natural, hasta el lenguaje de los 90 recogido en las respuestas de los cuestionarios.

Con respecto al DCT, o al método de simulación, utilizados para conseguir otra parte del corpus general, algunos críticos han señalado que una de las desventajas de usar técnicas experimentales tan controladas podría ser la falta de espontaneidad absoluta en las respuestas de los encuestados. Al no tratarse de una situación verdaderamente "natural" pudiera darse una tendencia a responder con las realizaciones más estereotipadas del acto de habla requerido. A esto cabe añadir el hecho de que en los intercambios naturales, tanto los ruegos como los mandatos pueden llevarse a cabo en más de un turno conversacional, posibilidad que no contempla el DCT, por ejemplo.

Estas desventajas iniciales pueden reinterpretarse, buscado su aspecto positivo, según el cual es posible afirmar, que es precisamente el aspecto más estereotipado o prototípico de la conducta discursiva de los encuestados lo que en realidad es necesario conocer para poder establecer comparaciones significativas entre las dos culturas objeto de estudio. Sin embargo también reconocemos que no siempre coincide lo que un hablante piensa que dijo o diría con lo que realmente dijo o diría en un contexto dado. No obstante, es solamente a través de estos métodos como es posible controlar los rasgos contextuales externos (distancia social, estatus) y los rasgos contextuales internos (tipo de exhortación, reacción del interlocutor). Dichos rasgos constituyen una fuente adicional para poder comparar las variaciones sistemáticas que se producen al cambiar las reacciones de asentimiento o de disconformidad ante el ruego o el mandato obtenido.

El DCT es además el único método factible (por cuestiones de tiempo, y de la naturaleza no ubicua del investigador) con el que se pueden conseguir muchos datos de muchos individuos que ostenten de forma más o menos homogénea, el mismo rol social (son todos estudiantes), rango de edad (de 16 a 23), antecedentes educativos (nivel pre-universitario y universitario), y clase social (media-alta). Los fragmentos de discurso facilitados están tan contextualizados que la realización del acto de habla pretendido es ineludible. Se cuenta además con la ventaja de que las respuestas que revelan una interpretación errónea o burlesca de lo propuesto en las instrucciones pueden ser desestimadas en el recuento.

Se trata por lo tanto de un método justificadamente reconocido como válido y avalado por su utilización en los trabajos de investigación de numerosos expertos. Además, los resultados obtenidos siempre pueden contrastarse con los que se extraigan del corpus constituido por las grabaciones de conversaciones naturales. Los propios Svartvik y Quirk (1980) señalan en la introducción de su obra la necesidad de completar su corpus de lenguaje natural con material obtenido a través de técnicas de provocación de respuestas:

> "It was never of course envisaged that any corpus, necessarily finite, would of itself be adequate for a comprehensive description of English grammar. From the outset (Quirk, 1960), elicitation tests with native subjects were envisaged as an essential tool for enlarging upon corpus-derived information and for investigating features not perhaps found in corpus at all." (Svartvik y Quirk, 1980: 11)

Con este método además es posible contrastar el funcionamiento de las innovaciones propuestas por las teorías de actos de habla evolucionadas que sugerían la introducción de conceptos como "spech event", "frame" o "domain". Al tratarse de contextos interactivos definidos por el investigador, se pueden analizar numerosos actos de habla que tienen en común su desarrollo en las mismas situaciones de habla (Hymes, 1972.b): un tren, un colegio, una cocina, un aparcamiento; que comparten el mismo ámbito (Geis, 1995): intercambio de servicios, acatamiento de normas, intercambio de información; y que coinciden en el evento de habla (Hymes, 1972.b): se trata de actividades regidas por las mismas normas, convenciones o reglas en cada situación.

5.3 ESTRATEGIAS DE DECODIFICACIÓN, SEGMENTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.

A la hora de analizar los datos encontrados en el corpus hemos consultado algunos de los manuales que describen la metodología necesaria para emprender cualquier análisis cuantitativo/variacionista[86] Todos ellos apuestan por ir más allá de la mera descripción del fenómeno variable e incitan a explicar qué factores lingüísticos y extralingüísticos favorecen las opciones elegidas por los individuos analizados. Por orden de operatividad, y adoptando las sugerencias de dichos manuales, se han seguido los pasos que a continuación se detallan:

1) Lectura pormenorizada de las transcripciones de los diálogos grabados del corpus de lenguaje natural y de las respuestas de los cuestionarios.

[86] Cedergren (1983), Silva Corvalán (1989), López Morales (1994) y Cortés Rodríguez (1998).

2) Búsqueda, identificación y separación de las unidades de ruego de las de mandato que aparecen en ambos corpus, según las definiciones establecidas en la bibliografía utilizada[87].

3) Desestimación de las respuestas de los cuestionarios que revelaban una interpretación errónea de lo que se requería, por parte del encuestado. Se trataba de contestaciones ambiguas o incoherentes con el contexto propuesto. El porcentaje de respuestas desestimadas ha sido mínimo (0.16 %), dado el alto grado de fiabilidad de los tests y la disposición positiva y cooperante de los encuestados.

4) Clasificación de las unidades de ruego o mandato según los factores situacionales establecidos, gracias a lo cual se han definido seis situaciones potenciales. Las respuestas de los cuestionarios ya vienen ordenadas según tales situaciones; las del corpus de diálogos naturales han sido clasificadas a posteriori.

5) Segmentación de los elementos que conforman la unidad de ruego o mandato. Para ello, se han identificado dentro de cada secuencia el acto exhortativo central o núcleo y las partes no esenciales. Dichas partes, de cuya presencia y combinación depende en gran medida la fuerza sociopragmática de la secuencia exhortativa son: las unidades de apoyo, las llamadas de atención, la perspectiva focalizadora, y los marcadores de modalidad en sus dos variantes: marcadores de atenuación y marcadores de incremento de la fuerza ilocutiva.

6) Categorización y distribución de los núcleos, o actos de habla centrales, según las ocho estrategias de ruego y mandato establecidas.

7) Categorización y distribución de las unidades de ruego y mandato, según la estrategia de cortesía dominante: estrategia directa, de cortesía positiva, de cortesía negativa, o estrategia encubierta.

8) Categorización y distribución de las unidades de apoyo que acompañan al núcleo o acto de habla central.

9) Categorización y distribución de las llamadas de atención que acompañan al núcleo o acto de habla central.

---

[87] El criterio seguido para distinguir una unidad de ruego de otra de mandato, es el propuesto por Tsui, A. B. M. (1994), según el cual la orden se caracteriza porque quien la emite tiene derecho a hacerlo en virtud de cierto poder, o autoridad sobre quien la recibe, o por la existencia de alguna circunstancia que así lo determina.

10) Categorización de los ruegos y mandatos según la perspectiva focalizadora utilizada por el emisor.

11) Categorización y distribución de los atenuantes léxicos o frasales que aparecen en la secuencia general de ruego o mandato.

12) Categorización y distribución de los atenuantes sintácticos que aparecen en la secuencia general de ruego o mandato.

13) Categorización y distribución de los mecanismos de incremento de la fuerza ilocutiva que aparecen en la secuencia general de ruego o mandato.

14) Recuento y tabulación de las respuestas clasificadas.

15) Porcentualización de los resultados e interpretación pragmático-lingüística de los mismos.

5.4 CONCLUSIÓN.

En este capítulo se ha explicado pormenorizadamente el método analítico. Primero se han repasado las metodologías actualmente vigentes en las ciencias en las que se llevan a cabo estudios similares. Después se han señalado las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas y se han explicado por qué es preferible decantarse por una opción mixta a la hora de recopilar los datos que conforman el corpus analizado.

A continuación se ha especificado cómo se ha llevado a cabo la distribución y clasificación de las unidades de ruego y mandato encontradas en el corpus. Se ha atendido a siete variables: la situación sociopragmática en la que ocurría, la estrategia con la que se expresaba, la estrategia pragmática, según el factor cortesía, que determinaba sus efectos perlocutivos, la perspectiva focalizadora del emisor, las unidades de apoyo que mitigan o acrecientan la fuerza ilocutiva del núcleo, las llamadas de atención que lo preceden, y los marcadores léxico-sintácticos que de igual modo atenúan o incrementan su fuerza.

SEGUNDA PARTE: RESULTADOS DEL ANÁLISIS EMPÍRICO

VI. ESTRATEGIAS DE RUEGO Y MANDATO.

6.1 INTRODUCCIÓN.

6.2 APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PRINCIPIO PRAGMÁTICO QUE DISTINGUE UN RUEGO DE UN MANDATO.

6.3 DISTRIBUCIÓN GENERAL.

6.4 DISTRIBUCIÓN ESPECÍFICA.

6.5 ESTRATEGIAS INDIRECTAS CONVENCIONALES.

6.6 ESTRATEGIAS INDIRECTAS NO CONVENCIONALES.

6.7 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

6.8 CONTRASTE DE RESULTADOS Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS SEGÚN LA NATURALEZA DEL CORPUS.

6.9 CONCLUSIÓN.

6.1 INTRODUCCIÓN.

Este capítulo está dedicado al análisis del tipo de estrategia lingüística utilizada por los nativos españoles y británicos al emitir un ruego o un mandato. Se pretende demostrar que los hablantes de ambas sociedades presentan preferencias específicas, lo cual justifica que la emisión de tales actos no pueda considerarse un proceso totalmente equiparable en ambas lenguas.

En el apartado segundo, después de esta introducción, se especificará el número de unidades encontrado en base al criterio pragmático que distingue cuándo un acto directivo es un ruego o es una orden. En el apartado tercero se analiza la distribución y frecuencia de uso de las tres grandes estrategias generales establecidas: las estrategias directas, las estrategias indirectas convencionales, y las estrategias indirectas no convencionales o insinuaciones. En ambas lenguas se estudiará el

contraste de resultados según la tipología del acto y según la naturaleza del corpus.

El apartado cuatro se ocupa de una distribución más específica, ya que las unidades exhortativas se han clasificado de acuerdo con una taxonomía de ocho subestrategias. Los resultados también se contrastan según si el acto es un ruego o un mandato, y según la naturaleza del corpus del que se han extraído.

El apartado quinto se ocupa de las unidades realizadas a través de estructuras "indirectas y convencionales". En él se repasa el tipo de convenciones en las que dichas unidades están basadas, catalogables según dos grupos: las convenciones de forma y las de significado. Lo que se intenta demostrar es si tales convenciones son total o parcialmente transferibles en ambas culturas.

El apartado sexto se centra en los ruegos y mandatos emitidos a través de estructuras "indirectas" pero "no convencionalizadas", aquellos que el emisor transmite de forma insinuatoria. Para su estudio, basado en las escalas proposicional e ilocutiva de cada acto, se han establecido 5 opciones dentro de cada escala. Se comprobará cuáles son las que mayoritariamente explotan los hablantes, y si se trata de usos convergentes o divergentes en ambas lenguas.

En el apartado séptimo se estudia la distribución y frecuencia de uso de las estrategias tanto generales como específicas, según los factores sociales que han determinado el establecimiento de las seis situaciones potenciales descritas en el capítulo V: el poder y la distancia social.

En el apartado octavo se señalan las posibles contradicciones entre los resultados obtenidos en uno y otro corpus, y se demuestra que éstas son sólo aparentes. En el último apartado, el noveno, se recogen las conclusiones de rigor.

6.2 APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PRINCIPIO PRAGMÁTICO QUE DISTINGUE UN RUEGO DE UN MANDATO.

La primera cuestión, para cuya respuesta se pretende encontrar una base empírica fiable, es: ¿cómo se distingue un ruego de un mandato? Esta distinción se ha basado tradicionalmente en la condición preparatoria adicional con que cuentan las ordenes según la cual el emisor tiene que estar en posición de autoridad sobre el receptor para poder emitirla (Searle, 1969). También se ha sugerido que la diferencia entre ambos actos se halla en un matiz de cortesía o deferencia social, típico de los ruegos (Green, 1975).

Tales criterios no son los fundamentales, puesto que en el presente estudio se han encontrado órdenes con un fuerte componente de cortesía, e interlocutores que optan por la modalidad de ruego a pesar de ostentar autoridad sobre el receptor.

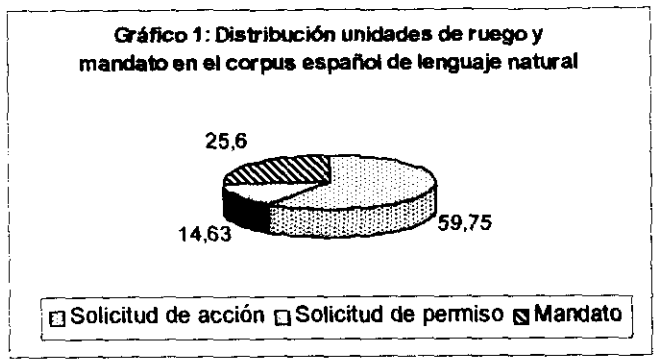
Por eso era necesario adoptar un criterio sólido que finalmente es el que consiste en aplicar la metodología utilizada por los analistas de la conversación y que se basa en el análisis tanto prospectivo como retrospectivo de las respuestas obtenidas tras la emisión del acto. Gracias a este análisis se puede establecer la siguiente diferencia esencial entre ambos tipos: los ruegos le proporcionan al receptor la posibilidad de no llevarlos a cabo, si así es su deseo. Los mandatos, sin embargo, no facilitan tal opción. Así pues, es sólo cuando una locución anticipa su cumplimiento, en virtud del derecho, poder o autoridad del emisor sobre el receptor, o en virtud de una responsabilidad definida, que puede denominarse orden o mandato.

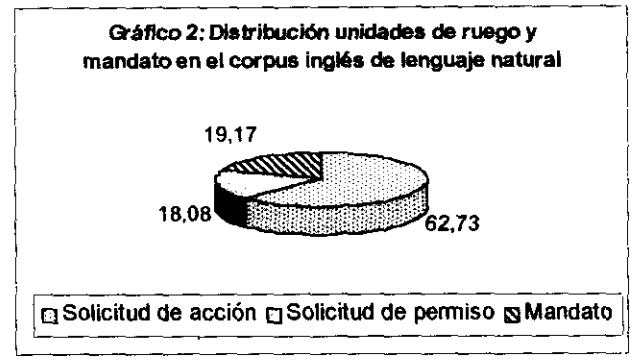
Al observar el tipo de expectativas que se crean tanto el emisor como el receptor puede afirmarse que la emisión de un ruego, bien en su variante de solicitud de acción, bien como solicitud de permiso, anticipa siempre dos posibles respuestas: su cumplimiento (respuesta preferida) o su no cumplimiento (respuesta no preferida); mientras que las ordenes sólo admiten como respuesta su acatamiento, o el enfrentamiento abierto con el interlocutor.

Según las reacciones de los receptores en las conversaciones analizadas se puede concluir que las respuestas preferidas expresan cortesía por respetar la imagen positiva que la persona a quien van dirigidas tiene de sí misma. Si se da una repuesta no preferida, el hablante cortés se ha esforzado por compensar verbalmente la reacción negativa al acto de habla de su interlocutor. Existen, no obstante, múltiples diferencias interculturales en cuanto a la estrategia de cortesía a utilizar. En las culturas asiáticas por ejemplo, según cita Lloyd (1984:87) es difícil que alguien se niegue rotundamente a cumplir una petición, por muy extravagante que sea. En las culturas occidentales, como la española o la inglesa, sin embargo, la reacción no preferida es posible, aunque suele mitigarse mediante justificaciones o contrapropuestas.

En el corpus de lenguaje natural también se ha comprobado que rara vez se contesta con un simple no. Levinson (1983) además asegura que las respuestas no preferidas, a diferencia de las preferidas, suelen pronunciarse con un breve, aunque perceptible retraso, y suelen ir antecedidas por pausas o interjecciones monosilábicas dubitativas.

Así pues, aplicando en el corpus de lenguaje natural, que es el único que contiene respuestas espontáneas, esta visión retrospectiva se obtienen los resultados que contiene la tabla 1, que aparece en la página siguiente. En ella se evidencia que la presencia de ordenes (19.17 %) en el corpus inglés es inferior a la de ruegos (80.82 %) en comparación con el corpus español (25.60 % de ordenes frente a 74.39 % de ruegos). Dentro de la modalidad de ruegos, las solicitudes de acción (59.75 % en español, y 62.73 % en inglés) son más frecuentes que las solicitudes de permiso (14.63 % en español, y 18.08 % en inglés).





	ESP.		ING.	
	nº	%	*nº*	%
Solicitud de Acción	49	59.75	229	62.73
Solicitud de Permiso	12	14.63	66	18.08
Mandato	21	25.60	70	19.17
Total	82	100.0	365	100.0

Tabla 1. Unidades de ruego y mandato en el corpus de lenguaje natural.

6.3 DISTRIBUCIÓN GENERAL.

Existen tres tipos de estrategias generales a través de las cuales el hablante puede emitir el acto de ruego o mandato: a través de estructuras directas, por medio de formas indirectas convencionales, o por formas indirectas no convencionales. A pesar de la terminología utilizada, que proviene de la teoría clásica de los actos de habla,

recordemos que la catalogación de cada tipo de emisión no proviene de la existencia de una fuerza ilocutiva intrínseca o propia que se manifiesta directa o indirectamente. Personalmente creemos que existen estructuras más o menos diáfanas en cuanto a la presencia más o menos explícita de rasgos sintácticos o léxicos que condicionan dicha fuerza, pero nos diferenciamos de la perspectiva clásica en no considerar que tales rasgos sean definitivos, puesto que es sólo tras la aplicación del criterio de ubicación de cada acto dentro del entramado conversacional, y tras el análisis retrospectivo de cada emisión, sugeridos por la teoría del análisis de la conversación, que el valor verdadero de dicha fuerza se puede confirmar. Así pues y aunque se va a adoptar la terminología clásica para servirnos de conceptos ya establecidos, la verdadera dimensión de estos términos ha de entenderse tras la aplicación de las innovaciones sugeridas en el capítulo III (Sección 3.4).

ESTRATEGIA	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Directa	45	54.87	160	43.83
Indir. Convencional	15	18.29	130	35.61
Indir. No-convenc.	22	26.82	75	20.54
Total	82	100.00	365	100.00

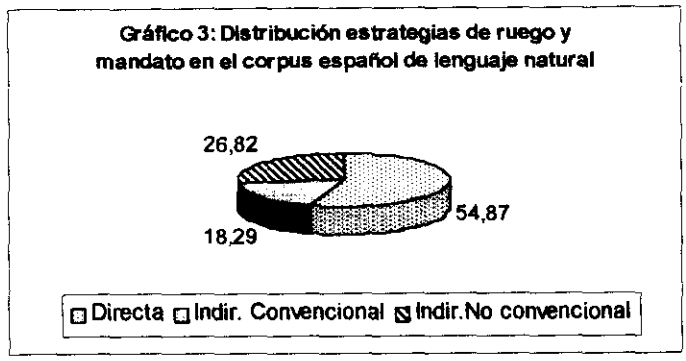
Tabla 2. Distribución general de las estrategias de ruego y mandato en el corpus de lenguaje natural.

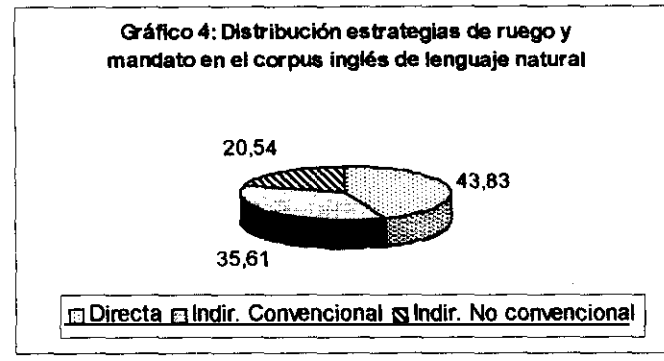
Las emisiones directas son aquellas en las que la fuerza ilocutiva del acto es más diáfana, o en términos de la teoría de la relevancia, aquellas en las que el esfuerzo requerido para procesarlas como mensajes relevantes en el contexto exhortativo establecido es pequeño. Las emisiones indirectas convencionales son las que según la teoría clásica se basaban en dos tipos de convenciones lingüísticas: la convención de significado, que determina qué tipo de oraciones se usan de forma estándar como ruego o mandato indirecto[88], y la convención de forma, que especifica qué palabras se deben usar exactamente. Las emisiones indirectas no convencionales por su parte, se basan en principios conversacionales, convenciones interpretativas y contextuales y se reconocen tras un proceso de inferencia más o menos complejo. En términos de la teoría de la relevancia se trata de aquellos enunciados en los que los efectos contextuales no son lo suficientemente grandes como para hacerlos relevantes de forma

[88] Según la teoría clásica de los actos de habla es por ejemplo una convención de significado que el cuestionar la capacidad del oyente sea una forma estándar de hacer un ruego indirecto.

inmediata, y es necesario un esfuerzo superior para procesarlos como actos exhortativos relevantes.

La tabla previa demuestra que los españoles analizados prefieren en orden decreciente, las estrategias directas en primer lugar, las insinuaciones en segundo lugar, y las formas indirectas convencionales en último lugar. Los británicos por su parte siguen este orden: estrategias directas, formas indirectas convencionales, e insinuaciones.





Para conocer cómo varía el tipo de estrategia utilizada dependiendo de si el acto es un ruego o un mandato, hay que recurrir a los datos que se exponen en la tabla 3. En ella además se han diferenciado las dos modalidades de ruego propuestas por *algunas bibliografías: las solicitudes de acción y las solicitudes de permiso.*

Las estrategias que se basan en la emisión directa del acto son porcentualmente más utilizadas en ambas culturas con las ordenes (71.42 % en español y 75.71 % en inglés) que con los ruegos. No obstante, dentro de la modalidad de ruego, y de nuevo en ambas lenguas, optar por la emisión directa del acto es también la práctica más frecuente en las solicitudes de acción (53.06 % esp. y 39.30 % ing.). Con respecto a las solicitudes de permiso, la estrategia más recurrente es la insinuación en español (50.00 %) y el uso de formas indirectas convencionales en inglés (60.60 %).

UNIDAD	ESTRATEGIA	ESP.		ING.	
		n	%	n	%
Solicitud de Acción	Directa	26	53.06	90	39.30
	Indir. Conv.	12	24.48	80	34.93
	Indir. No-conv.	11	22.44	59	25.76
Solicitud Permiso	Directa	4	33.33	17	25.75
	Indir. Conv.	2	16.66	40	60.60
	Indir. No-conv.	6	50.00	9	13.63
Mandato	Directa	15	71.42	53	75.71
	Indir. Conv.	1	04.76	10	14.28
	Indir. No-conv.	5	23.80	7	10.00

Tabla 3. Distribución general de las estrategias de ruego y mandato en el corpus de lenguaje natural, según la tipología del acto.

Estos resultados parciales contradicen algunas de las intuiciones iniciales con respecto a los actos de ruego. En un principio cabía pensar que el uso de formas convencionales podía ser la estrategia a la que con más frecuencia se recurriría para realizarlos, ya que por definición se trata de la opción que todos, por convención de uso, han caracterizado como paradigma de realización. Con esta estrategia además, según la teoría clásica, el hablante especifica dos objetos ilocutivos, uno explícito, y otro implícito, gracias a lo cual puede evadirse, en caso de ser necesario, de la responsabilidad de haber invadido el territorio intencional de su interlocutor. Las teorías complementarias interpretarían el fenómeno como dos posibles asunciones relevantes según los efectos contextuales que produzcan, o como un acto cuyo valor final se ha de confirmar en sucesivos turnos conversacionales. No obstante, según la tabla 3, las formas convencionales no son las más abundantes ni con las solicitudes de acción en inglés o español, ni con las solicitudes de permiso en español.

Con respecto a las órdenes, las expectativas más lógicas se cumplen tanto en inglés como en español. Se supone que la emisión de una orden conlleva cierto grado de inmediatez y de exigencia que aparentemente sólo se logran con estrategias gramaticales directas. Los datos generales así lo confirman. No obstante, también resulta interesante observar cómo la segunda estrategia predominante en inglés es

distinta de la que ocupa este lugar en español. Los nativos británicos estudiados, al emitir una orden, lo hacen a través de estructuras convencionalmente indirectas en un 14.28 % de ocasiones. Este segundo lugar en sus preferencias sin embargo, es ocupado entre los nativos españoles por estructuras indirectas no convencionales, con un 23.80 % de uso. Los ingleses no recurren a esta última estrategia nada más que en un 10 % de ocasiones.

Otra de las posibilidades del estudio empírico consiste en contrastar los resultados de los dos corpus recopilados. La distribución en el corpus de lenguaje natural aparecía en la tabla 2, y tal distribución dentro del corpus configurado con las respuestas de los cuestionarios se muestra en la tabla 4.

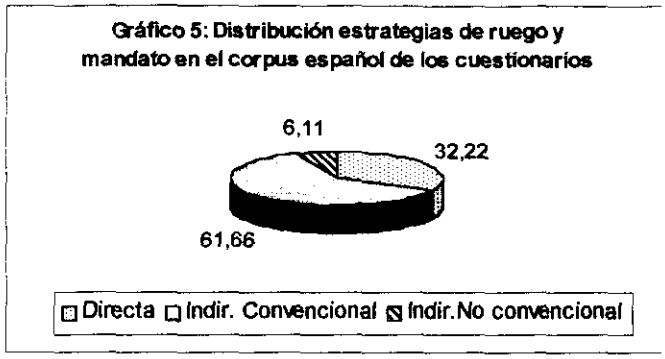
ESTRATEGIA	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Directa	58	32.22	33	18.33
Indir. Convencional	111	61.66	123	68.33
Indir. No-convenc.	11	06.11	24	13.33
Total	180	100.00	180	100.00

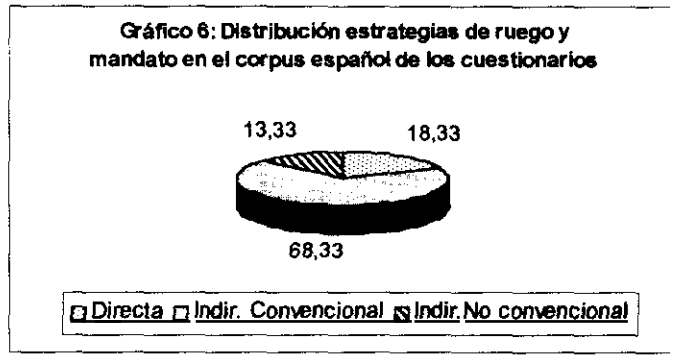
Tabla 4. Distribución general de las estrategias de ruego y mandato del corpus de los cuestionarios

Según estos resultados tanto los españoles como los británicos prefieren en primer lugar las formas convencionales indirectas, seguida de formas directas, y de formas indirectas no convencionales, en último lugar. Esta distribución es similar a la obtenida en estudios de naturaleza similar efectuados con actos directivos en inglés[89], pero difiere de la obtenida en el corpus de lenguaje natural. Tal diferencia obliga a revisar ciertos planteamientos. Los resultados del corpus de los cuestionarios son el reflejo de las expectativas de las que parte el hablante con respecto a los actos de rogar y mandar. Los nativos encuestados, a la hora de rellenar los tests de situación, tienden a contestar de forma más o menos consciente con las respuestas que ellos consideran que serían más esperadas o cotidianas en cada una de las situaciones establecidas. Estas respuestas por lo tanto, tienden a ser más estereotipadas o convencionales que

[89] En el proyecto de investigación acerca de los actos de habla, CCSARP (Cross-Cultural Speech Act Realization Project), las estrategias preferidas por los nativos encuestados (Blum-Kulka y House, 1989: 125) coinciden con las del presente estudio. Hay que señalar no obstante, que la variedad de inglés que ellos han estudiado en su proyecto es la de inglés australiano.

las recogidas en el corpus de lenguaje natural. Es por eso que en uno prima el uso de las formas indirectas convencionales, frente al otro en el que son las formas directas las preferidas por los emisores. La creación de estas expectativas coincide con el proceso de idealización por el que supuestamente se pasa al intentar rescribir un mensaje oral previamente emitido[90], descrito por Postigo (1996) en *De lo dicho a lo escrito.*





Por lo tanto, y de acuerdo con los datos contrastados, es posible afirmar que los usuarios encuestados, al racionalizar el proceso de emisión de una unidad de ruego o mandato, suelen crearse unas expectativas de uso según las cuales las estructuras indirectas establecidas por convención se identifican con el modelo paradigmático de ruego o mandato más cortés. En ambas sociedades, dicha opción es la imperante (61.66 % esp., 68.33 % ing.). Del mismo modo, suele considerarse que la emisión directa del acto es, si no descortés, sí al menos más abrupta, por lo que su uso se restringe, sobre todo en la sociedad británica, en la que se limita al 18.33 % de los casos.

[90] Algunos de los trabajos más recientes que tratan sobre las diferencias, carencias y deficiencias de lo oral respecto a lo escrito, y de lo escrito respecto a lo oral son Bustos (1996), Gauger (1996), y Briz y Serra (1997).

Leech (1983) afirma que la presentación indirecta de un enunciado tiende a ser más cortes[91] porque incrementa el grado de opcionalidad para el receptor y porque se presenta el acto de forma más tentativa. A estas ideas preconcebidas, de las que se suele partir de forma más o menos inconsciente, cabe rebatir que ser estructuralmente directo no implica mayor grado de descortesía. Las formas sintácticas que reflejan tal grado de inmediatez suelen ser los imperativos, los verbos performativos, las declaraciones de obligación o de deseo, etc. La presencia recurrente de estas formas gramaticales en el corpus de lenguaje natural indica que la economía lingüística es la preferida por los nativos de ambas sociedades. Lo que nosotros pretendemos estudiar es cuáles son los recursos lingüísticos o pragmáticos a los que se recurre para mitigar los efectos de discordia, que en principio, una emisión tan directa del acto pudiera acarrear.

Además, la estrecha relación que tradicionalmente se había presupuesto en las culturas occidentales entre la manifestación de cortesía y las estrategias verbales indirectas ha sido refutada en estudios como los de Wierzbicka (1985), Hymes (1986), y Blum-Kulka (1987). La primera sostiene que el asociar la cortesía con las formas indirectas proviene de una visión etnocéntrica y anglófona del fenómeno. Ser menos impositivo no es universalmente la norma interactiva más valiosa en términos de cortesía. Existen sociedades en las que la claridad en la expresión de nuestras intenciones y la sinceridad son más alabadas, y aunque esto se logre a través de estrategias más directas, no se asocia esta actitud con costumbres descorteses.

Hymes relata la experiencia de Irvine en una comunidad senegalesa en la que una exhortación directa era más cortés que la misma expresión, atenuada por la expresión de los deseos o de la situación del emisor. Blum-Kulka por su parte, demostró que la relación entre la cortesía y las estrategias indirectas no es linear, ya que en una valoración de tales estrategias llevada a cabo por encuestados norteamericanos y hebreos respectivamente, las formas más indirectas de presentar un mensaje, es decir las insinuaciones, no eran valoradas como las más amables. Es más, en la sociedad hebrea, tanta oblicuidad en el mensaje podía llegar a interpretarse a veces como ofensiva.

En la propia sociedad inglesa pueden detectarse múltiples razones para optar por la presentación indirecta del mensaje sin que sea irremisiblemente el factor cortesía el causante de dicha opción. La ironía, el sarcasmo, la broma, el chiste, una simple falta de confianza, o incluso la propia descortesía pueden ser causas opcionales. Stubbs (1983) menciona el estudio de Lerman (1980) sobre el lenguaje de Nixon en las transcripciones de las cintas del caso Watergate, en el que se demuestra que la

[91] Holtgraves (1986) en sus experimentos no pudo confirmar que las preguntas indirectas, según se entienden en la teoría clásica de los actos de habla, fuesen percibidas como más corteses que las directas.

oblicuidad era la constante del mandatario a la hora de emitir actos directivos, y como es obvio, no es la cortesía el factor que el ex-presidente estaba teniendo en cuenta cuando se planteaba tales emisiones.

En el apartado 6.8 del capítulo presente se profundizará aún más en el contraste de los resultados obtenidos, según la naturaleza del corpus del que se han extraído, y se intentará encontrar una explicación racional al resto de contradicciones que pudieran surgir al utilizar material de ambos corpus.

6.4 DISTRIBUCIÓN ESPECÍFICA.

En esta sección se van a pormenorizar los datos recogidos en la inmediatamente anterior. Para ello se han especificado ocho subestrategias[92] que dependen de las tres estrategias generales ya discutidas del modo que a continuación se describe.

La estrategia general denominada directa se puede realizar a través de cinco variantes denominadas: modo gramatical, performativo explícito, performativo modificado, declaración de obligación, y declaración de deseo (subestrategias de la 1 a la 5). La segunda estrategia general basada en formas indirectas convencionales se materializa a través de dos recursos: mencionando alguna de las condiciones preparatorias del acto solicitado por un lado, y con fórmulas de sugerencia por otro (subestrategias 6 y 7). La tercera de las estrategias generales que consiste en el uso de formas indirectas no convencionales se concreta en el uso de insinuaciones (subestrategia 8)[93].

Todas ellas reflejan el grado decreciente de claridad con el que un ruego o mandato se puede emitir. Por claridad se entiende el grado en el que la intención del hablante se evidencia de sus palabras, es decir, si esta intención es relevante de forma inmediata o hace falta poner en marcha el mecanismo ostensivo-inferencial descrito por Sperber y Wilson (1986).

---

[92] La clasificación establecida en este trabajo se asemeja más a la utilizada en el proyecto de investigación CCSARP (1989). No obstante, hemos preferido agrupar las dos últimas estrategias en una sola. Las insinuaciones fuertes y las insinuaciones leves que constituían las estrategias 8 y 9 respectivamente, han sido reagrupadas bajo la denominación genérica de "insinuaciones". Coincidimos por tanto en número, aunque no en su categorización, con las estrategias utilizadas en el estudio contrastivo sobre los marcadores de amabilidad en alemán e inglés, llevado a cabo por House, J. y Kasper, G. (1981). Otras de las diferencias radica en que ellos prefieren ordenar sus estrategias de forma creciente, representando la primera, la forma menos explícita o directa de realizar el ruego o el mandato.

[93] La denominación original de los ocho subtipos en House y Kasper (1981) es: "mood derivable", "performatives", "hedged performatives", "obligation statements", "want statements", "*suggestory formulae*", "*preparatory*", y "*hints*".

La estrategia número uno representa la forma más directa, explícita, franca o clara de expresar gramaticalmente la fuerza ilocutiva de la exhortación impositiva. La estrategia número ocho por su parte, constituye la forma menos diáfana de manifestar dicha fuerza. Todas ellas son estrategias mutuamente excluyentes, es decir que el acto de habla central debe ser catalogado como la realización lingüística de una sola de ellas. Todas son revisadas y ejemplificadas a continuación.

1) El modo gramatical de la oración: a través del modo gramatical imperativo se consigue expresar actos directivos exhortativos como los de los ejemplos. Estructuras que resultan funcionalmente equivalentes, ya que expresan el mismo nivel de claridad, *son formas de infinitivos y oraciones elípticas*.

(92) ¡Déjame en paz! / ¡ La cuenta por favor!
(93) *Leave me alone! / No smoking in the lavatories/ The* menu please!

2) *Un verbo performativo explícito:* *la intención del emisor se manifiesta* explícitamente al ser señalada por el hablante a través de un verbo performativo.

(94) *Le estoy pidiendo que mueva su coche.*
(95) I am asking you to come to my party!

3) Un verbo performativo modificado: el verbo performativo que denota la *intención exhortativa del hablante es atenuado por medio de modificadores verbales* tales como verbos modales o verbos que expresan intención.

(96) *¡Tengo que pedirte que no vengas más!*
(97) I'd like to ask you to present your paper earlier/ I must ask you to clean the kitchen

4) Declaraciones de obligación: se expresa abiertamente la obligación que tiene el oyente de llevar a cabo el acto solicitado en la locución.

(98) Tienen que desalojar la sala.
(99) You will/ have to/ should/ must /ought to move your car, madam!

5) Declaraciones de deseo: son aseveraciones en las que se manifiesta el deseo por parte del hablante para que su interlocutor lleve a cabo el acto contenido en la proposición.

(100) ¡Desearía que me escuches un segundo!
(101) I really wish you'd stop bothering me!

6) **Fórmulas de sugerencia:** el acto se expresa a través de sugerencias enmarcadas en formulas rutinarias o convencionales.

(102) ¿Por qué no te metes en tus asuntos?
(103) How about cleaning up the kitchen! /Why don't you get lost?/

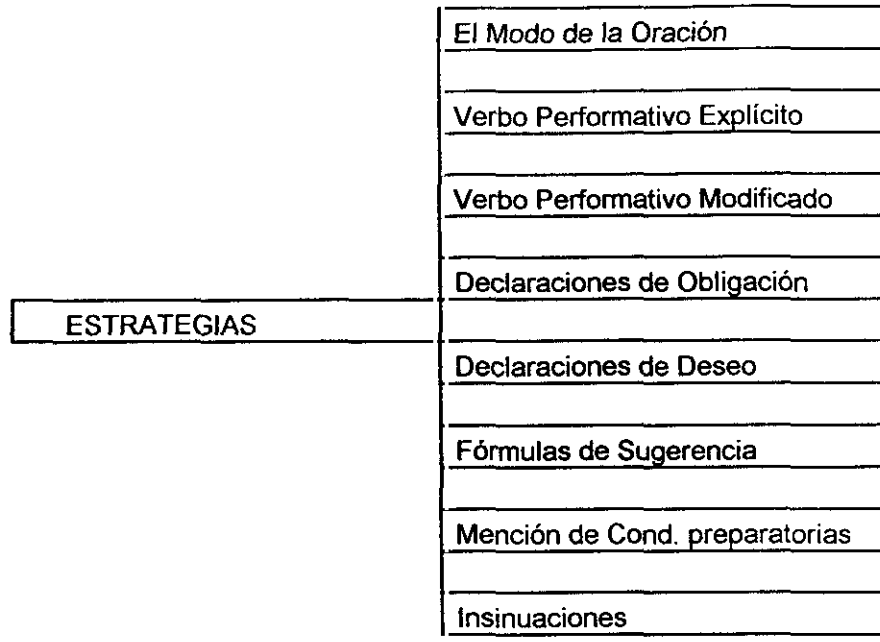
7) **Mención de las condiciones preparatorias:** el enunciado hace referencia a las condiciones preparatorias para la factibilidad o viabilidad de la exhortación. Son estructuras bastante recurrentes por su alto nivel de convención en las dos lenguas, y se basan fundamentalmente en la mención de las condiciones de capacidad, posibilidad o deseo de llevar a cabo el acto exhortado por parte de cualquiera de los interlocutores.

(104) ¿Puedo usar tus pantalones?
(105) Could you possibly get your assignment done this week?/ I was wondering if you would give me a lift?

8) **Insinuaciones:** bajo esta denominación genérica se incluyen todas aquellas realizaciones en las que la intención ilocutiva de la proposición no se hace patente de un modo inmediato, pero aparecen elementos relevantes al acto proposicional y a la fuerza ilocutiva deseada. Dichos elementos suelen con frecuencia referirse a precondiciones de factibilidad del acto, pero a diferencia de la estrategia anterior, las insinuaciones no están tan convencionalizadas en el lenguaje y requieren procesos de inferencia más complejos por parte del oyente. Hay también ocasiones en las que el esfuerzo para poder interpretar correctamente la intención perlocutiva del emisor, el receptor no sólo ha de analizar el contexto sino que también ha de activar todo su conocimiento de los hechos previos y del mundo en general. En los ejemplos la intención del emisor es conseguir que le llevan a casa en coche.

(106) ¿Te vas a casa ya?/No pensé que esta reunión iba a terminar tan tarde. Ya no hay autobuses, ¿verdad?
(107) Will you be going home now?/ I didn't expect the meeting to end this late.

El siguiente esquema recoge la tipología descrita y aunque se podría argumentar que no todas las lenguas contemplan la variedad estratégica propuesta, empíricamente ya se ha demostrado que con respecto al uso de marcadores léxicos o sintácticos que ayuden a interpretar la fuerza ilocutiva de un acto, la gran mayoría de las lenguas presentan tres niveles de estrategias universales que se corresponden con los tres tipos generales antes estudiados. En cualquier caso, las dos lenguas a las que pretendemos aplicar el método de análisis explicado, sí que contienen diversas estructuras que pueden catalogarse bajo cualquiera de los subtipos establecidos.



Esquema 10. Estrategias de ruego y mandato.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Modo	37	45.12	93	25.47
Performativo Explícito	1	01.21	1	00.27
Performativo Modificado	0	00.00	0	00.00
Declaración *de Obligación*	5	06.09	24	06.57
Declaración de Deseo	2	02.43	42	11.50
Fórmula de Sugerencia	3	03.65	7	01.91
Condiciones Preparatorias	12	14.63	123	34.02
Insinuaciones	22	26.82	75	20.54
Total	82	100.00	365	100.00

Tabla 5. Distribución específica de las estrategias de ruego y mandato en el corpus de lenguaje natural.

Gráfico 7: distribución específica de estrategias de ruego y mandato en el corpus español de lenguaje natural

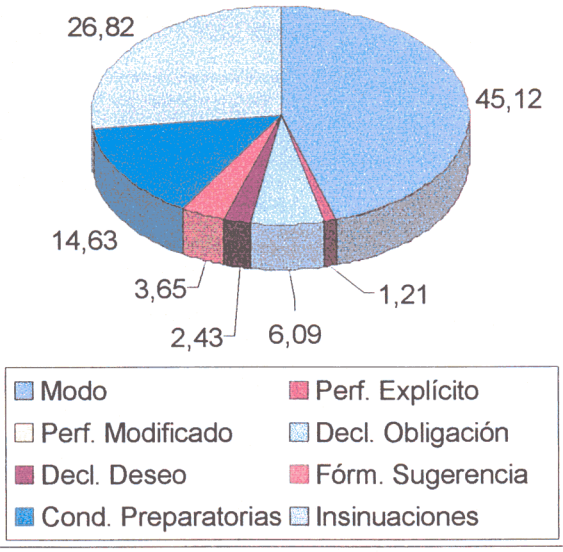
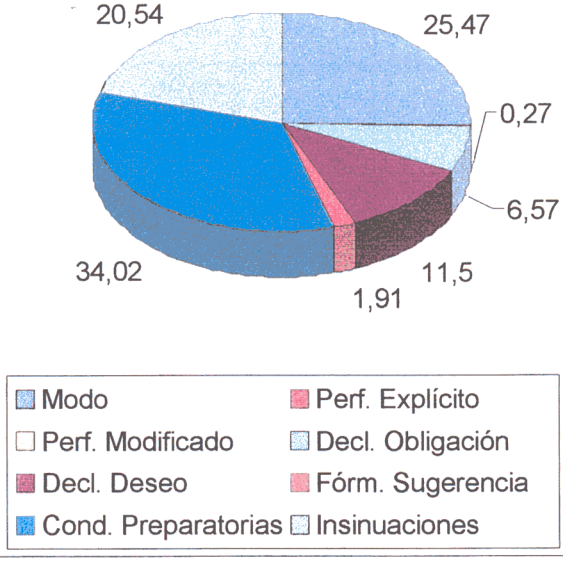


Gráfico 8: distribución específica de estrategias de ruego y mandato en el corpus inglés de lenguaje natural



La tabla número 5 muestra el nivel de frecuencia de uso de las ocho subestrategias establecidas, y los gráficos 7 y 8 su distribución en español y en inglés respectivamente. La opción directa imperante en ambas lenguas es la que se basa en la explotación del modo gramatical de la locución (45.12 % esp. y 25.47 % ing.). La forma prototípica de determinar la fuerza ilocutiva del ruego o del mandato a través del modo consiste en usar el imperativo. Los ejemplos (108) y (109), en inglés y español respectivamente, pertenecen al corpus. En todos los ejemplos se especifica el número de texto (S.2.2.) o de diálogo (E.XXII) en el que se han encontrado, junto con el número de página

(108) pass me my handbag dear (S.2.1:735)
(109) Oye abre un poco una ventana por ahí, porque huele toda la casa a repollo (E.XIV:239)

La negación en inglés se forma obligatoriamente con "do" incluso cuando el verbo es "to be". Kovacci (1992:115) asegura que la negación con el imperativo en español se usó prolíficamente en la Edad Media, pero que en la actualidad aparece de forma esporádica en el habla coloquial y en algunos textos literarios. En nuestro análisis empírico hemos podido comprobar que esta afirmación es cierta, pues rara vez se encuentra la segunda persona de imperativo en forma negativa. En inglés, además de la forma afirmativa ordinaria, existe también un uso enfático con "do" que confiere a la expresión un tono más persuasivo. Por el contrario, un uso más abrupto se consigue al anteponer al imperativo el pronombre personal sujeto de 2ª persona. En el caso de los verbos frasales es la partícula adverbial la que encabeza la frase ("out you go!").

El imperativo plural con pronombre reflexivo enclítico suele realizarse en español con una forma homófona del infinitivo ("sentaros" en vez de "sentaos"). El fenómeno se origina al no perder el imperativo la consonante final ante el pronombre[94]. Menéndez Pidal (1962:72) señala que el fenómeno fonético de equivalencia acústica entre "d" y "r" es un cambio muy común en la historia de la lengua, y en el caso del imperativo se ve favorecido porque la forma verbal resultante es homófono del infinitivo, que como veremos a continuación, también se emplea en la construcción de este tipo de oraciones.

En español además de al modo imperativo se puede recurrir al modo subjuntivo para expresar la fuerza ilocutiva de una forma igualmente abierta[95]. Otros equivalentes

[94] *Excepto con la forma "idos".*

[95] Los casos que se han contabilizado y que se han incluido en este apartado suelen aparecer en oraciones afirmativas de tercera persona (a) y de la segunda persona formal (b), y en oraciones negativas de toda persona (c):
(a) *Güardese* fuera del alcance de los niños.
(b) *Procedan* ustedes con calma.
(c) *No mires* al suelo.

funcionales de los imperativos[96] también contabilizados aquí son los infinitivos (110) y (111); y las estructuras elípticas (112) y (113).

(110) and then you, you to lock the door (S.1.8: 205)
(111) Oye, bajar a abrirme el portal (E.XXIV: 435)
(112) next slide please (S.2.8: 591)
(113) Mi café siete veces más fuerte... (E.XVI: 281)

Las otras formas directas de gramaticalizar el ruego o el mandato apenas son relevantes en la clasificación general. Lo único digno de mencionar es que la declaración de obligación ocupa el segundo lugar en español (6.09 %) frente a la declaración de deseo, que es la segunda en inglés (11.50 %). Por otro lado, sólo se ha encontrado un caso de performativo explícito en cada una de las lenguas y ningún caso de performativo modificado. Los siguientes son los ejemplos de las modalidades citadas. Así pues, (114) y (115) son performativos explícitos, (116) y (117) performativos modificados[97]. Los ejemplos (118) y (119) son declaraciones de obligación, y (120) y (121) declaraciones de deseo.

(114) well I'm going to te 'fraid, I'm going to ask you to go to a tough place today (S.1.14: 355)
(115) Por favor te pido...(E.XXI: 404)
(116) Excuse me sir but I'm going to have to ask you to move your car (S4. Cuest. 20)
(117) Así que me veo obligado a pedirle que retire el coche para que se puedan iniciar las obras (S4, Cuest.13)
(118) you'll just have to change your timetable or work at home (S.2.4: 469)
(119) Además tienes que vocalizar más (E.XI: 194)
(120) and I would also like to, em, get a prescription for some gut tablets.(S.1.2: 73)
(121) La casa es mía, preferiría que os marcharais vosotros

[96] Kovacci (1992:116) señala que además de los infinitivos, en español pueden adquirir la *misma fuerza exhortativa otras oraciones de predicado no verbal y paralelas*. La autora menciona: los predicados verboidales de infinitivo (a), los predicados de gerundio (b), los predicados adverbiales (c), y oraciones unimembres (d). Los ejemplos facilitados son:
(a) ¿No estabais cosiendo?. ¡Pues *seguir*!
(b) ¡Tú, *andando*!
(c) *¡ Adelante!*
(d) *¡ A almorzar!*

[97] Estos ejemplos pertenecen al corpus configurado a partir del cuestionario, ya que no había ningún caso en el de lenguaje natural. En tales casos, se especifica el tipo se situación en la que se ha emitido (S4) y el número del cuestionario (Cuest. 20) del que se ha extraído.

(E.XVIII: 333)

Dentro de las subestrategias indirectas convencionales establecidas, las que se basan en la mención de las condiciones preparatorias del acto exhortado son predominantes en las dos lenguas, aunque el porcentaje de unidades en inglés (34.02 %) duplica el porcentaje español (14.63 %). Son arquetipos de esta tipología aquellas realizaciones en las que se cuestionan[98] las condiciones de capacidad (122) y (123), de deseo (124) y (125), o de posibilidad (126) y (127). Rivero (1998:79) asegura que la entonación es la clave para distinguir la interpretación literal de la exhortativa.

(122) could Joseph fix up someone to do it? (S.1.4: 122)
(123) ¿me lo dejas ahí, por favor? (E.XIX: 341)
(124) well, will you help me draft a nasty letter to the director? (S.2.4: 472)
(125) ¿Te pregunto qué vas a hacer esta tarde? (E.XXI: 401)
(126) that you perphaps might write at the same time independently saying that... (S.2.1: 386)
(127) Hombre, si me podría usted evadir de ese...de ese tema (E. XXIV: 233)

La otra modalidad de formas indirectas convencionales son las fórmulas de sugerencia que representan el 1.91 % de casos en inglés, y el 3.65 % en español. Las rutinas encontradas en el corpus inglés corresponden a dos tipos de estructura: "Why don't you" (128) y "what about" (129) con su variante "how about". Las del corpus español a otras dos: "a ver si" (130) y un "qué" incoativo (131).

(128) Why don't you make it as late as possible? (S.2.10: 620)
(129) now what about uniform (S.2.12: 698)
(130) ¡A ver si nos concentramos! (E.XXI: 400) (para buscar un tema del que hablar)
(131) ¡*Qué hablamos*! (E.XXI: 402) (*para empezar a grabar* las conversaciones.)

Con respecto a las insinuaciones, existen metodologías que distinguen entre formas fuertes y suaves de insinuar. Según este criterio, cuando la intención ilocutiva no es inmediatamente derivable de la propia locución, pero se hace mención a elementos relevantes del acto proposicional o a la propia intención deseada, la

[98] Es más frecuente que el emisor se cuestione la condición preparatoria elegida, pero no requisito indispensable, ya que la condición también puede aseverarse, como en el siguiente ejemplo: "tú puedes ayudarme a hacerlo".

insinuación es fuerte. Si no existen elementos que resulten relevantes para la intención buscada, de forma inmediata, siendo necesario un análisis más elaborado del contexto, nos encontramos ante una insinuación suave. Aquí se ha obviado tal diferencia, y simplemente se aprecia que el porcentaje de insinuaciones en el corpus español (26.82 %) es superior al del corpus inglés (20.54 %). Los ejemplos son (132) y (133).

(132) Intención ilocutiva: Que le enseñen la oficina donde va a empezar a trabajar.
"well it'll be interesting to see how it works" (S.1.5: 148).

(133) Intención ilocutiva: Que se marchen ya a su domicilio conyugal.
"oye, que no tengo llave del portal y me parece que por aquí no hay sereno" (E.VII: 114)

El orden en el que aparecen recogidas en el esquema 10 las ocho subestrategias, desde el modo gramatical, hasta las insinuaciones, responde a una escala en la que el tiempo del proceso de inferencia necesario para interpretar la intención exhortativa de la proposición aumenta según nos vamos desplazando desde la primera a la última.

Tras el análisis empírico queda probado que la intención ilocutiva del emisor se apoya en cuatro elementos diferenciados según la subestrategia elegida. Además de los criterios de ubicación establecidos por las teorías de la conversación, y de las condiciones de relevancia necesarias, en las tres primeras estrategias dicha fuerza se evidencia a través de indicadores lingüísticos. En la cuarta y la quinta, la posibilidad de interpretación depende en gran medida del mero contenido semántico de la proposición. En las estrategias seis y siete se basa fundamentalmente en el carácter convencional de su uso, y en la última estrategia depende fundamentalmente de la capacidad de contextualización del interlocutor.

Gracias a esta clasificación específica se observa una variación interesante con respecto a la clasificación general. Al considerar de forma individual cada una de las ocho opciones, en español la primera opción sigue siendo una estrategia directa, concretamente la basada en el modo gramatical (45.12 %); pero en inglés, a diferencia de lo visto hasta ahora, se pierde esta hegemonía, pasando a ocupar el primer lugar del ranking la opción basada en el cuestionamiento o mera mención de las condiciones preparatorias (34.02 %).

A continuación, al igual que se hizo con las estrategias generales, se va a estudiar la distribución de las estrategias específicas según la tipología del acto. Para ello se han separado las unidades de ruego de las de mandato. Los resultados se recogen en las tablas 6 y 7, y son reveladores: dentro del corpus español, las tres opciones predominantes son siempre las mismas, pero en el corpus inglés, las tres

modalidades más frecuentes varían el orden dependiendo de si el acto es un ruego o un mandato.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Modo	25	40.98	58	19.66
Performativo Explícito	1	01.63	0	00.00
Performativo Modificado	0	00.00	0	00.00
Declaración de Obligación	3	04.91	15	05.08
Declaración de Deseo	1	01.63	34	11.52
Fórmulas de Sugerencia	3	04.91	7	02.37
Condiciones Preparatorias	11	18.03	113	38.30
Insinuaciones	17	27.86	68	23.05
Total	61	74.39	295	80.82

Tabla 6. Distribución específica de los ruegos del corpus de lenguaje natural.

En el corpus español la opción predominante sigue siendo la estrategia directa que se basa en el uso del modo gramatical imperativo y las variantes arriba especificadas (40.98 % de los ruegos y 45.12 % de los mandatos). La segunda opción porcentualmente mayoritaria es la que consiste en hacer insinuaciones (27.86 % de los ruegos, y 26.82 % de los mandatos). La estrategia que ocupa el tercer lugar en sus preferencias es la que se basa en la mención o cuestionamiento de las condiciones preparatorias (18.03 % en los ruegos y 14.63 en los mandatos).

El corpus inglés demuestra que los nativos británicos varían sus preferencias en el tipo de estrategia dependiendo de si tienen que emitir un ruego o un mandato. Al emitir un ruego se decantan por estrategias indirectas: bien sean convencionales (37.28 % cond. prep.+ 3.38 % fórm. sug.) o no convencionales (23.05 % insin.). Al emitir un mandato prefieren estrategias directas (50 % de los casos, frente a una presencia del 19.66 % de la misma opción en los ruegos). Quizás sea este grado de inmediatez, presente en las estructuras preferidas por los españoles tanto en los ruegos como en los mandatos, frente al grado de oblicuidad por el que optan los ingleses, con más frecuencia al rogar que al mandar, lo que haya conducido a muchos a una conclusión,

desde nuestro punto de vista, errónea aunque bastante extendida. Estos resultados consiguen que a modo de tópico se tienda a tipificar una cultura como más cortés que otra, pero volvemos a repetir que esta idea es incorrecta y pretendemos demostrarlo cuando analicemos las estrategias pragmáticas que atenúan o incrementan la fuerza ilocutiva y los efectos de cortesía que acompañan la emisión.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Modo	12	45.12	35	50.00
Performativo Explícito	0	01.21	1	01.42
Performativo Modificado	0	00.00	0	00.00
Declaración de Obligación	2	06.09	9	12.85
Declaración de Deseo	1	01.21	8	11.42
Fórmulas de Sugerencia	0	00.00	0	00.00
Condiciones Preparatorias	1	14.63	10	14.28
Insinuaciones	5	26.82	7	10.00
Total	21	25.60	70	19.17

Tabla 7. Distribución específica de los mandatos del corpus de *lenguaje natural*.

6.5 ESTRATEGIAS INDIRECTAS CONVENCIONALES.

En esta sección se revisa más sucintamente la estrategia general consistente en lo que la teoría clásica denomina emisión "indirecta y convencional" del acto. Se pretende observar el grado de afinidad o variación lingüística existente en las dos lenguas contrastadas.

Las estructuras encontradas son las que se basan en la mención o el cuestionamiento de alguna condición preparatoria del acto por un lado (12 en español y 123 en inglés), y las fórmulas de sugerencia por otro (3 en español y 7 en inglés). Constituyen un total de 15 casos en el corpus español, y 130 en el inglés. Dado que las unidades del primero no son muy numerosas en relación con las del segundo, se ha recurrido también a las 111 estructuras (103 condic. prepar. y 8 fórm. suger.) halladas

en el corpus español de los cuestionarios. El número definitivo de unidades es por lo tanto: 126 en español y 130 en inglés.

Todas ellas son formas estandarizadas que poseen una dualidad pragmática que las hace negociables en el contexto. Tradicionalmente su grado de convención depende de dos factores: el significado y la forma. Las convenciones de significado determinan el tipo de contenido semántico que han de reflejar las estructuras que de forma estandarizada y general se usan como ruegos o mandatos indirectos. Las convenciones de forma especifican las palabras exactas que han de utilizarse. Así por ejemplo, el hecho de que cuestionar la capacidad del receptor para llevar a cabo el acto solicitado sea considerada una forma "indirecta" de emitir un ruego se debe a una convención de significado. Pero la validez exclusiva de "can you" frente a estructuras sinónimas como "are you able to" como recurso estándar para realizarlos en inglés se debe a una convención de forma.

Es preciso recordar una vez más que, a pesar de que estamos utilizando la misma terminología que en la teoría clásica, no creemos que se trata de formas indirectas en el sentido de reconocer la existencia de una forma directa previa, sino por tratarse de formas estructuralmente menos impositivas que lo pudieran ser las que hemos denominado "estructuras directas", y son menos impositivas porque gracias a su disposición estructural característica es posible, en caso de riesgo, atribuirle una intención ilocutiva distinta de la exhortativa. Quizás el utilizar conceptos como directo e indirecto pueda hacer que parezca que se están acatando los criterios clásicos al respecto, pero esto no es así salvo en el reconocimiento de que se trata de formas convencionales. Una terminología alternativa que no infundiera tales dudas quizás pudiera ser la de actos "abiertos" frente a actos "encubiertos". No obstante, en este estudio se opta por la nomenclatura tradicional aunque con las salvedades expuestas.

En base a convenciones de significado se han establecido cuatro tipologías: unidades en las que se menciona la capacidad del receptor para realizar el acto, unidades que se refieren a su deseo y disponibilidad, unidades en las que se plantean la predicción del acto requerido, y unidades en las que se sugiere el acto a través de fórmulas ritualizadas.

En base a las convenciones de forma se ha establecido la casuística descrita en la tabla 9: la estructura a1 en el primer grupo, las estructuras, b1, b2, b3 y b4 en el segundo, la c1, c2, y c3 en el tercero y la d1, d2, d3, y d4 en el cuarto. Las zonas sombreadas de la tabla recogen los datos en español, y las claras en inglés.

Los resultados demuestran que es posible una coincidencia pragmática total entre ambas lenguas, pues según la tipología encontrada, aunque en ambas lenguas existen los mismos tipos de convenciones de significado, no hay las mismas convenciones de forma.

CONVENCIÓN DE SIGNIFICA.		CONVENCIÓN DE FORMA	Tot	%
Capacidad del	a1	¿Puede/podría?	59	46.82
receptor	a1	Can you?/ could you?	68	55.28
	b1	¿Les importa/ -ría? ¿Tendrían inconveniente?	38	30.15
	b1	Would you mind?	2	01.62
Deseo del	b2	*Piensas*	2	01.58
receptor	b2	Do you think to...?	0	00.00
	b3	¿Quieres/querrías?	2	01.58
	b3	Do you want to...?	0	00.00
	b4	¿Harías...?	0	00.00
	b4	Would you...?	29	23.57
	c1	¿Haces/harás?	9	07.14
	c1	Will you?	5	04.06
Predicción	c2	*¿Serían tan amables?*	3	02.38
del acto	c2	Will you be kind enough?	0	00.00
	c3		0	00.00
	c3	May/Might?	19	15.44
	d1	¿Por qué no?	2	01.58
	d1	Why don't you?	3	02.43
	d2	Qué incoativo	1	00.79
Fórmulas de	d2	How about	1	00.81
sugerencia	d3	A ver si...	10	07.93
	d3		0	00.00
	d4		0	00.00
	d4	You'd better...	3	02.43

Tabla 8. Gramaticalizaciones de los ruegos y mandatos indirectos convencionales.

Se difiere también en las preferencias demostradas por las distintas estructuras. En inglés predomina la estructura a1 (can/could), con un 55.28 %, seguida de la b4 (Would you...?) con un 23.57 % y de la c3 (May/might) con un 15.44 %. En español la estructura a1 (puede/podría) es también la predominante con un 46.82 %, seguida de la b1 (les importa/-ría) con un 30.15 %, y de la forma ritualizada d4 (a ver si...) con un 7.93 %. A continuación se repasan todas ellas.

a) En las unidades en las que se hace referencia a la capacidad del receptor es en las que existe mayor similitud en ambas lenguas con respecto a tres dimensiones: significado, forma y grado de convencionalización. Su preponderancia tanto en el corpus español como en el inglés puede deberse a que mantienen un gran equilibrio entre lo que los teóricos de los actos de habla denominaban "interpretación literal" y su fuerza rogatoria[99], gracias a lo cual se convierten en un medio eficiente de expresar el acto, pudiendo salvaguardar a su vez la imagen, en caso de riesgo.

En español existe mayor variedad estructural debido a las opciones formal y coloquial que ofrecen el "tú" y el "usted" de la segunda persona. Se ha encontrado además una fórmula bastante convencional como "podrían hacerme el favor de..." que bajo su apariencia de extremada cortesía, parece mas coercitiva que el simple "¿pueden?". Otras formas menos frecuentes pero igualmente relacionadas con la capacidad del receptor son las expresiones "tienes tiempo para..." y "A ver si puedes...."

(134) ¿Podrías apagar el cigarro, por favor? (S1, Cuest. 4)
(135) Well, if you can really very handsomely lend me your car on Wednesday... (S.1.10: 269)

b) En las estructuras en las que se hace referencia al deseo del receptor los procedimientos son varios. El "would you mind" estándar y convencionalizado del inglés, del que sólo se han encontrado dos casos en el corpus, se ve superado por la gran variedad española al respecto: "¿Te importaría?", "¿aceptarías?", "¿tendrías inconveniente en...?", "¿les molestaría?". Estas variaciones al ser traducidas al inglés pierden su fuerza exhortativa convencionalizada[100]. Tales formas, por otro lado, tampoco comparten convencionalidad de significado y forma. Aunque contengan la dualidad pragmática típica de las tradicionalmente denominadas formas indirectas se diferencian de otros grupos en las opciones que dejan a la negociación. Una respuesta afirmativa a "Can you" por ejemplo, significa acuerdo con ambas interpretaciones: la pregunta y el ruego, sin embargo, una respuesta afirmativa a "would you mind" implica la negativa a su realización. (136) es el ejemplo en español, (137) es uno de los ejemplos en inglés en el que el "would" se ha sustituido por "do", y (138) es un caso curioso en el que se mezclan dos de las estrategias basadas en la convención de significado: la número uno, por el uso de "poder" y la número dos, por la pregunta "¿les importaría?".

---

[99] Blum-Kulka (1989) insinúa que la sustitución de "can" por "could" en ejemplos como "Can you give me a lift home?" sólo es interpretable como un ruego. En español si se traduce por "podría" sigue admitiendo dos interpretaciones, o bien como una pregunta o bien como una exhortación, pero si es traducido por "pudiste" pierde la posibilidad de ser interpretado como un ruego.

[100] Would it bother you...?, Will you be willing to...? o Would you have any inconvenience in...? que podrían ser las traducciones de las expresiones españolas, no parecen sonar muy convencionales en inglés.

(136) ¿Les importaría llevarme con ustedes, por favor? (S3,Cuest. 18)
(137) Do you mind if I [e] care for a cig? (S.2.1: 374)
(138) ¿Les importaría poder llevarme a casa? (S.3, Cuest. 28)

De las estructuras b2 y b3, sólo se han encontrado ejemplos en el corpus español, dos de ellos son los que aparecen en (139) y en (140). B2 consiste en preguntarle al receptor acerca de sus deseos a través de la forma: "¿piensas hacer...?". B3 lo hace a través de la forma "¿Quieres/querrías hacer...? Tanto una como otra pueden utilizarse para indicar cierto reproche en la exhortación, aunque esta connotación sea más fuerte en b2.

(139) ¿Piensas limpiar la cocina? (S2, Cuest.23)
(140) Juanito hijo, necesito urgentemente unos condimentos para la comida ¿Quieres ir tú a por ellos? (S6, Cuest. 1)

La última de las estructuras pertenecientes a este grupo, la b4, es un grupo de transición, y como tal figura en la tabla con líneas discontinuas. En inglés se conforma con estructuras verbales en las que aparece "would + la raíz de cualquier otro verbo que no sea "mind". Tales usos equivaldrían a los verbos con la desinencia "-ría" en español. Se ha catalogado como una estructura de transición puesto que se halla a medio camino entre las que se basan puramente en el deseo del receptor y entre las que se cuestionan la factibilidad futura del acto.

(141) would you stick that in his pigeonhole? (S.3.2: 801)

En comparación con la primera estrategia de las basadas en la convención de significado se ha demostrado que esta segunda tiene una aplicación menos convergente. Una conclusión similar se extrajo de un estudio en el que se contrastaban un corpus francés y otro hebreo (Blum-Kulka, 1989).

c) En el tercer grupo se han incluido las estructuras en las que se hace referencia a la predicción y al desarrollo futuro del acto por parte del receptor. "Would you...? y "Will you...? son las formas inglesas más estandarizadas. La primera ya se ha definido como una estructura intermedia, estudiada dentro del grupo b, aunque también la segunda podría incluirse en dicho grupo, ya que según algunos teóricos, como Quirk y Greenbaum (1973: 55-56), c1 tiene entre otros, el significado de "deseo o volición" que caracterizaba al grupo segundo. En español se usa una forma interrogativa que refleja la condición de felicidad definida por Haverkate (1994) como "no obviedad de cumplimiento", típica de ejemplos como (143).

(142) well, will you help me draft a nasty letter to the director? (S.2.4: 472)
(143) ¿me lo dejas ahí, por favor? (E.XIX: 341)

Un uso convencionalizado exclusivo del español es la expresión c2, "serías tan amable de..." cuyo equivalente en inglés sería: "will you be kind enough". Al ser ésta una estructura con su fuerza ilocutiva muy transparente, aunque sea formalmente más cortés gracias a la formula de amabilidad, es más coercitiva y disminuye la opción de decir que no presente en la opción "Will you?" En el estudio similar antes mencionado, Blum-Kulka (1989) menciona la existencia de una estructura altamente estandarizada en hebreo que consiste en la generalización de la posibilidad cuyo equivalente en español podría ser "sería posible", y que no está convencionalizada en francés.

Dentro de este grupo cabe destacar por último la estructura c4, configurada en inglés con los modales "may" o "might" con los que el emisor prevé las posibilidades más o menos remotas de que el acto solicitado se lleve a cabo, y cuyas variantes en español serían "¿podrías...?" o "¿pudiera ser que tú...?".

(144) darling,may I have a light? (S.2.10: 628)
(145) *you perphaps might write at the same time* independently saying that...(S.2.1: 386)

d) Las fórmulas de sugerencia estandarizadas responden básicamente a cuatro estructuras. La más frecuente en inglés es la d1 que consiste en cuestionarse la razón por la que no se lleva a cabo el acto: "Why don't you?". Es percibido como un ruego fuerte y con implicaciones de desagrado pues casi siempre aparece en situaciones de reproche. (146) es el ejemplo en español. En inglés se ha encontrado una variante con "Why can't you?" recogida en (147).

(146) ¿Por qué no bajas un momento al mercado a por sal...? (S6, Cuest. 16)
(147) Why can't you make it as late as possible? (S.2.10: 620)

En la estructura d2 se ha equiparado el uso estandarizado de un "qué" incoativo en español, como el del ejemplo (148), con el "How about" inglés, y su variante "What about", ejemplificados en (149). Aunque está estructura es convencional e indirecta es un caso límite puesto que carece de la dualidad típica de los otros tipos. Se usa en situaciones donde el cumplimiento de la acción es esperado o bien en virtud del contrato social, o de la autoridad del emisor.

(148) ¡Qué! ¿hablamos? (E.XXI: 402)
(149) now, what about uniform? (S.2.12: 698)

La estructura d3 sólo es propia del español, y aparece en ejemplos como el (150). La estructura d4 consiste en el uso de una forma rutinaria de consejo para esconder las intenciones exhortativas verdaderas, tal y como se refleja en el ejemplo (151).

(150) ¡A ver si nos concentramos! (E.XXI: 400)
(151) now Paul, you better tell Nancy what you're doing because if you don't, she'll quiz me afterwards and I shall give a wrong version. (S.2.4: 466)

Dado que cuanto más convencional es el ruego mayor es su grado de transparencia ilocutiva, y puesto que en las fórmulas de sugerencia la fuerza ilocutiva es muy evidente, su uso ha de limitarse a situaciones en las que expresarse abierta o directamente no sea motivo de conflicto, o esté socialmente aceptado.

Para finalizar esta sección, y a manera de conclusión, se puede afirmar que el fenómeno de la convencionalización de ciertas estructuras para llevar a cabo la emisión indirecta de un ruego o de un mandato no es transferible en las dos lenguas estudiadas. No es por tanto un fenómeno universal. Dando por hecho que pueda existir una coincidencia total en cuanto a las convenciones de significado, queda demostrado que en lo que respecta a las convenciones de forma no existe la misma uniformidad. Al menos así acontece en el corpus analizado.

También se puede afirmar que la situación social en la que se han emitido los actos estudiados ha influido en el tipo de convencionalización utilizada. Así por ejemplo, mientras que las preguntas sobre la capacidad del hablante son habituales en todas las situaciones, hay estructuras, como las fórmulas de sugerencia, que por su coloquialidad o por su transparencia ilocutiva se usan en contextos en los que la distancia social es *corta. De igual modo aquellas construcciones que connotan cierto grado de reproche* no son utilizadas en contextos en los que la distancia social es grande o el poder ostentado por el emisor es bajo.

6.6 ESTRATEGIAS INDIRECTAS NO CONVENCIONALES.

Searle (1979) postula la existencia de dos escalas de valores a tener en cuenta cuando se emite cualquier acto de habla: la escala proposicional, y la escala ilocutiva. La primera se basa en el contenido del enunciado, y la segunda en su fuerza ilocutiva. Las dos admiten un nivel de claridad graduada en la expresión y consecuentemente, en la comprensión.

Para caracterizar y poder comparar en ambas lenguas los actos indirectos no convencionales se ha adoptado este criterio, y se han clasificado todas las insinuaciones halladas en el corpus de lenguaje natural en base a la explotación que el emisor hace de los constituyentes que conforman cada una de las escalas. Una vez

más se recuerda que la denominación "indirecto" se utiliza como sinónimo de "realización encubierta o sinuosa", y no porque se trate de la variante de algún acto literal anterior.

Cuando se recurre a la escala proposicional para que el acto sea interpretado correctamente, o bien se menciona el acto solicitado, o bien se involucra al receptor en el mismo, o bien se mencionan terceros componentes relacionados con el acto. Si es la escala ilocutiva lo que se pretende explotar, o bien se cuestiona uno el grado de compromiso del receptor, o bien el grado de viabilidad del acto, o bien se exponen las causas potenciales por las que se debe llevar a cabo.

1) Insinuaciones de la Escala Proposicional.

a) Referencia al acto rogado: el emisor expresa explícitamente el acto solicitado, pero sin mencionar que el receptor es responsable de su realización. Dentro del grupo de insinuaciones que dependen de esta escala son las más transparentes o fáciles de deducir.

(152) I haven't got the time to clean up the kitchen

b) Referencia a que el receptor está involucrado: el emisor señala indirectamente la responsabilidad del receptor, pero sin mencionar el acto solicitado.

(153) You've left the kitchen in a mess.

c) Referencia a otros componentes relacionados con el acto: se hace mención de algún componente relacionado con el acto requerido: el objeto, el beneficiario, el medio, etc. Este grupo de insinuaciones es el que ostenta un significado más opaco a la hora de descifrar su valor como acto directivo.

(154) The kitchen is in a mess.

d) Ninguna referencia en la escala proposicional: no se hace mención a ninguno de los elementos previos y se opta por explotar los elementos de la escala ilocutiva.

e) Combinación de elementos.

2) Insinuaciones de la Escala Ilocutiva

a) Cuestionar el grado de compromiso del receptor: el emisor se limita a confirmar el grado de compromiso por parte del receptor para llevar a cabo un acto del que el emisor es el máximo beneficiario. El tipo de insinuación que resulta de utilizar esta subestrategia es el más transparente, desde el punto de vista de su comprensión.

(155) *Are you going to give us a hand?*

b) Cuestionar el grado de viabilidad del acto: se hace mención indirecta o parcialmente de alguna de las precondiciones que hacen factible el acto. (156) es un buen ejemplo de cómo insinuar si te pueden llevar a casa.

(156) Do you have a car?

c) Exponer causas potenciales por las que se debe llevar a cabo el ruego o mandato: se trata de una aseveración por parte del emisor con la que puede justificar la razonabilidad o necesidad de solicitar o mandar el acto en cuestión. Es el tipo de subestrategia más opaco en la escala ilocutiva. (157) sería un ejemplo de este tipo con la misma intención ilocutiva que el anterior: que te lleven a casa.

(157) I've just missed my bus.

d) Ninguna referencia en la escala ilocutiva: no se hace uso de ninguna de las *subestrategias previas, pues se opta por la explotación de alguno de los elementos de* la escala proposicional.

e) Combinación de elementos: se combinan más de una de las subestrategias previas.

EP / El	Acto	Rec.	Otros	Ning.	Comb.	Total	%
Compr.	0	1	1	0	0	2	09.09
Viabilid.	0	0	0	2	0	2	09.09
Justific.	5	1	1	7	0	14	63.63
Ningun.	2	0	0	0	0	2	09.09
Combi.	0	0	2	0	0	2	09.09
Total	7	3	4	9	0	22	
%	31.81	13.63	18.18	40.90	00.00		26.82

Tabla 9. Ruegos y mandatos indirectos no convencionales del corpus de lenguaje natural español, según las escalas de significado proposicional e ilocutiva.

Viabilid.	4	1	11	2	0	18	24.32
Justific.	7	1	8	8	0	24	32.43
Ningun.	16	1	8	0	3	28	37.33
Combi.	1	0	1	0	0	2	02.70
Total	30	3	28	11	3	75	
%	40.00	04.05	37.83	14.86	04.05		20.54

Tabla 10. Ruegos y mandatos indirectos no convencionales del corpus de lenguaje natural inglés, según las escalas de significado proposicional e ilocutiva.

En la tipología descrita las distintas subestrategias han sido mencionadas en orden creciente de dificultad comprensiva u opacidad. Dentro del corpus español se recurre en mayor medida a la explotación de la escala ilocutiva (90.90 %) que a la explotación de la escala proposicional (63.63 %). Esto se infiere del hecho de que sólo hay 2 unidades en las que no se han mencionado constituyentes de la primera escala, frente a las 9 unidades en las que no se mencionan los elementos postulados en la segunda.

En lo que respecta al corpus inglés, es la escala proposicional la que prevalece, con un porcentaje del 85.33 % frente al 62.66 % de veces en las que se ha recurrido a la escala ilocutiva. Hay por lo tanto 11 ruegos o mandatos del total en el que no se mencionan ninguno de los factores relacionados con la primera escala frente a un total de 28 en los que no se mencionan los elementos de la segunda.

Dentro de la escala ilocutiva, y volviendo al corpus español, la exposición de las causas potenciales por las que el emisor considera oportuno que se lleve a cabo el acto en cuestión es la subestrategia predominante, con un 63.63 % de representatividad. El resto de subestrategias presentan porcentajes similares (9.09 %). Dentro del corpus inglés, la subestrategia ilocutiva imperante también es la que se basa en la justificación de la emisión, con un 32.43 % de incidencia, seguida de el cuestionamiento de la viabilidad del acto, con un 24.32 %.

Dentro de la escala proposicional, los españoles dan prominencia a la mención del acto, en un 31.81 % de los casos, seguido de la mención de otros componentes, 18.18 %, y de la referencia al propio receptor, en un 13.63 % de ocasiones. Los británicos explotan esta escala de forma similar, puesto que en sus preferencias utilizan el mismo orden de prioridades: mención del acto en sí, 40 %; mención de otros componentes, 37.83 %; y referencia al propio receptor, 4.05 %.

Tras esta interpretación general de los datos sólo resta incluir alguno de los ejemplos más significativos encontrados en ambos corpus, y extraer la conclusión de rigor. Con respecto a los ejemplos españoles, (158) es un caso en el que el emisor, que es un estudiante, utiliza la subestrategia proposicional primera (mención del acto) para invitar a su compañero a que deje de fumar. En (159) el emisor le está insinuando al receptor que no le ponga nerviosa antes de una grabación, y lo hace con la subestrategia proposicional segunda (involucrar al receptor). En (160) el emisor esta solicitando permiso para abandonar la grabación, y lo hace insinuándose a través de la tercera subestrategia proposicional (mención de componentes relacionados con el acto). Dentro de esta escala no se ha encontrado ningún caso en el que se combinen varias subestrategias.

(158) Yo creo que aquí no se puede fumar ¿eh? (E.XVII: 313)
(159) No, por favor, Ana, por lo que más quieras (E.XXI: 400)
(160) ¿Qué vamos, por la mitad? ¿Todavía queda mucho? ¿Hay que terminar la cinta? (E.XI: 197)

Con respecto a la escala ilocutiva, en el corpus español sólo hay ejemplos en los que se explota la tercera subestrategia (justificación del acto), tales como (161) en la que la intención exhortativa del esposo es quererse marchar pronto. Se incluye por último (162) como ejemplo en el que se combinan subestrategias de los dos tipos: una de la escala proposicional (involucrar al receptor), y otra de la escala ilocutiva (dar razones), de esta manera el emisor lograr solicitar de forma indirecta y no convencional que el interlocutor suba el tono de voz, y que se acerque.

(161) Oye, que no tengo llave del portal y me parece que por aquí no hay sereno (E.VII: 114)
(162) No se te oye, estás un poco lejos (E.XI: 194)

En el corpus inglés destacan los siguientes ejemplos: (163) es una solicitud de acción en la que el emisor requiere una taza de café a través de la subestrategia primera (mención del acto) de la escala proposicional. En (164) se utiliza la subestrategia segunda (involucrar al receptor), el acto solicitado es que éste no se lea los currícula de todos los candidatos. En (165) se utiliza la tercera (mención de otros componentes) para solicitar que le enseñen la oficina en la que va a empezar a trabajar.

(163) but I, I, I, thought, I would be meeting you in the common-room and that [em] I should be having some coffee (S.3.3: 822).

(164) yes, but you could simply not consider yourself as being on the commitee if you wanted to do it like that. I mean I'm very happy for you to be, I'm not pressing you

(165) Well it'll be interesting to see how it works (S.1.5: 148)

De entre los ejemplos en los que se explota la escala ilocutiva destaca (166) como prototipo de acto en el que se utiliza la subestrategia primera (compromiso del *receptor*). *Para ello el emisor inquiere acerca de la disponibilidad de su secretaria*, insinuándole que necesita que le haga un trabajo extra. (167) es un ejemplo en el que se usa la segunda subestrategia (comprobar la viabilidad del acto), ya que para que le permitan usar el teléfono al emisor, es necesario en primer lugar que tengan uno en la sala. (168) por último, es un ejemplo de cómo se utilizan los motivos que justifican la *petición del acto (no pudo informarse debido a que otro compañero le tuvo ocupado)* para requerir de forma indirecta y no convencional que se le ponga al día acerca de las disputas habidas.

(166) when can you come? (S.1.5: 131)

(167) have you a phone? (S.1.14: 358)

(168) with all the things that Stuart wanted to tell me I didn't have a, have a lot to to to learn about the departmental bleats (S.1.9: 231)

La conclusión que se puede extraer tras el análisis de los resultados presentados en este apartado es que al emitir un ruego o mandato de forma indirecta y no convencional los nativos de ambas sociedades difieren en el tipo de constituyentes a los que recurrir. Los españoles prefieren explotar los componentes que conforman la *escala ilocutiva del acto frente a los británicos que prefieren mayoritariamente* mencionar aquellos que configuran la escala proposicional.

Sin embargo, dentro de cada una de las escalas, las preferencias parecen ser coincidentes, ya que en la escala proposicional los individuos de ambas nacionalidades *prefieren la explotación de la primera subestrategia, basada en la mención explícita del* acto que se pretende solicitar o exigir, aunque sin involucrar directamente al receptor. En la escala ilocutiva por su parte, todos ellos también coinciden en su preferencia por la subestrategia número tres, que consiste en la mención de los motivos por los que el emisor cree pertinente que se lleve a cabo el acto insinuado. Dentro de la primera escala, todos prefieren por tanto la que resulta más diáfana o fácil de inferir. Dentro de la segunda escala, la preferencias se han decantado, sin embargo, por la opción más opaca o que requiere mayor esfuerzo de descodificación.

Los motivos que pueden inducir a los hablantes a decantarse por estas estructuras indirectas y no convencionales no están del todo claros. Lo único evidente es que requieren un esfuerzo interpretativo superior al resto de estructuras revisadas, y lo más curioso del análisis presentado es que dentro de la escala ilocutiva, los nativos de ambas sociedades prefieren también la subestrategia que resulta más difícil de inferir del grupo total de insinuaciones, lo cual parece contradecir algunos de los principios comunicativos básicos dentro de la pragmática lingüística, tales como el de cooperación de Grice, o el de efectividad racional de Kasher[101].

Algunos de los teóricos de la Cortesía lingüística, como Brown y Levinson (1978), o Leech (1980) abogan por un principio de amabilidad o de tacto, según el cual, el emisor intenta salvaguardar la imagen propia y/o la de su interlocutor, cuando se ve obligado a emitir actos amenazantes en potencia como lo puedan ser los ruegos y los mandatos, y esto se logra a través de estructuras indirectas, bien sean convencionales, o como las que nos ocupan en este apartado. Otros teóricos, como Blum-Kulka (1987) o House (1986) niegan que la relación directamente proporcional que supuestamente existe entre el factor cortesía y las estructuras indirectas no convencionales tenga un carácter universal. Mientras que sí reconocen esta estrecha relación en las formas indirectas convencionales, no están dispuestos a asumirla en las insinuaciones. ¿Por qué entonces un hablante racional elige una estructura tan indirecta, que corre el riesgo de que sus intenciones exhortativas no lleguen a ser correctamente interpretadas? La razón es que se trata del medio más efectivo, e incluso podríamos decir que del único medio para que realice el acto exhortativo deseado pudiendo fingir a su vez, en un momento de conflicto potencial, que no es su intención realizarlo. Si es el factor cortesía, o es cualquier otro componente pragmático, el que se beneficia de esta ventaja evidente es algo que no es necesario precisar ahora, a expensas de que coincidamos con la interpretación que Leech por un lado, y Brown y Levinson por otro, hacen del fenómeno.

6.7 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

En este, el séptimo apartado de la presente sección, se estudian las estrategias de ruego y de mandato pero desde la perspectiva que aporta la conjunción de dos factores sociológicos: la distancia y el poder social. Estos elementos combinados adecuadamente determinan la existencia de las seis situaciones descritas en el capítulo V. Al distribuir los actos del corpus de lenguaje natural según estas situaciones se obtienen cifras desiguales. En el corpus español sólo hay 8 unidades ubicables en la situación uno, 48 en la situación dos, 3 en la situación tres, 5 en la situación cuatro, otras 5 en la situación cinco, y 13 en la situación seis. En su totalidad conforman los 82

[101] Kasher (1982: 32): "Dado un fin deseado, uno ha de elegir la acción que más efectivamente, y que con menor coste, logre dicho fin"

ruegos y mandatos. En el corpus inglés la distribución es la siguiente: 49 unidades en la situación uno, 179 en la situación dos, 32 en la situación tres, 63 en la situación cuatro, 24 en la situación cinco, y 18 en la situación 6, que en su totalidad suman los 365 actos analizados.

Además de la gran diferencia en el número de actos encontrados en cada *situación potencial, y puesto que para estudiar la influencia de los factores situacionales* es necesario poder controlar, no sólo el poder y la distancia social, sino también el resto de rasgos contextuales externos, se ha optado en esta sección por prescindir del corpus de lenguaje natural y centrarnos en el corpus configurado a partir de los cuestionarios. En cada situación establecida se han analizado 30 unidades. Esto es así en ambas lenguas, por lo que se obtienen una totalidad de 360 actos, 180 en español y otros tantos en inglés.

SIT.	ESTRATEGIA	ESP.		ING.	
		n	%	n	%
S1	Directa	5	16.66	0	00.00
	Ind. Convencional	23	76.66	23	76.66
	Ind. No-convenc.	2	06.66	7	23.33
S2	Directa	6	20.00	5	16.66
	Ind. Convencional	15	50.00	22	73.33
	Ind. No-convenc.	9	30.00	3	10.00
S3	Directa	0	00.00	0	00.00
	Ind. Convencional	30	100.00	29	96.66
	Ind. No-convenc.	0	00.00	1	03.33
S4	Directa	20	66.66	21	70.00
	Ind. Convencional	10	33.33	4	13.33
	Ind. No-convenc.	0	00.00	5	16.66
S5	Directa	5	16.66	0	00.00
	Ind. Convencional	25	83.33	22	73.33
	Ind. No-convenc.	0	00.00	8	26.66
S6	Directa	22	73.33	7	23.33
	Ind. Convencional	8	26.66	23	76.66
	Ind. No-convenc.	0	00.00	0	00.00

Tabla 11. Distribución general de las estrategias de ruego y mandato del corpus de los cuestionarios, según factores situacionales.

Gráfico 9: Distribución general de estrategias de ruego y mandato del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

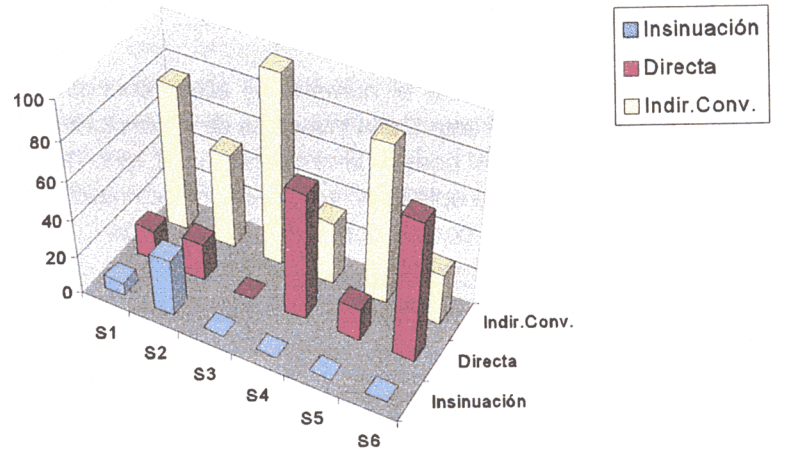
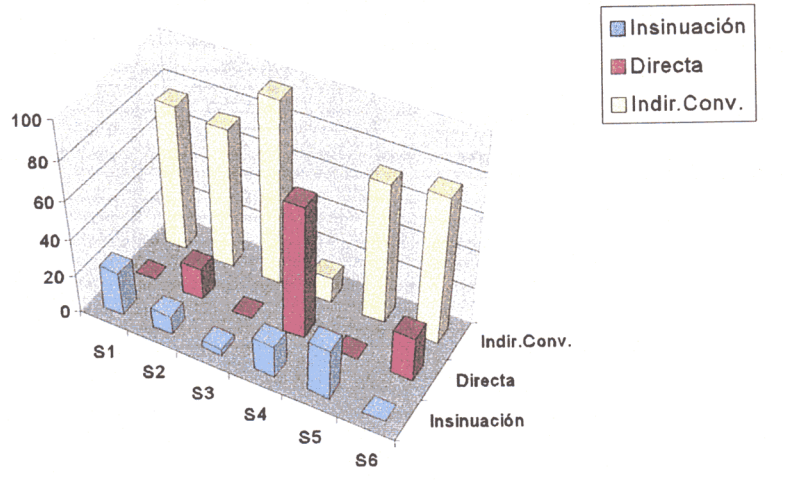


Gráfico 10: Distribución general de estrategias de ruego y mandato del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



ESTRATEGIAS DIRECTAS.

Con respecto a las estrategias directas, que son las que predominan en la situación 4 de ambos corpus y en la situación 6 del corpus español, los datos contrastados parecen revelar lo siguiente: los españoles usan estrategias directas en mayor porcentaje en aquellas situaciones en las que el emisor ostenta mayor grado de poder social que el receptor (66.66 % en la situación 4 y 73.33 % en la situación 6). Los

ingleses sin embargo optan por estas estrategias, sólo si además existe distancia social entre los interlocutores (70 % en la situación 4). En casos en los que existe cierto grado de familiaridad, como es la situación 6, éstos prefieren seguir recurriendo a las formas indirectas convencionales (76.66 %), ya que sólo hay un 23.33 % de estrategias directas. Los españoles, en tales casos, es decir, aún cuando no existe distancia social, siguen optando por estrategias directas (73.33 %). Con estos primeros datos, y de forma provisional se podría avanzar que para la sociedad británica, el factor determinante a la hora de optar o no por una estrategia gramatical directa parece ser en mayor medida el de la distancia social. Para los españoles sin embargo, parece ser el del poder social. Esta afirmación pudiera ser arriesgada ya que las variables de poder y distancia social no siempre son constantes, y en las mismas situaciones el poder social ostentado por uno de los interlocutores puede llegar a ser reversible en casos específicos. Brown y Levinson (1987) señalan en su trabajo sobre la cortesía que el poder social que ostenta un encargado sobre su trabajador puede invertirse si el último apunta con una pistola al primero a la hora de requerirle algo. Es más oportuno por lo tanto afirmar que esta conclusión sólo es válida para los contextos y los actos específicos emitidos en los cuestionarios.

El nivel de oscilación de las estrategias directas dentro de las situaciones en las que prevalecen es mínimo, con tan sólo un 6.67 % de diferencia entre los porcentajes de incidencia en las situaciones cuatro y seis del corpus español. No obstante existen situaciones en las que los encuestados descartan abiertamente la exposición directa de sus deseos exhortativos. Se trata de la situación tres, en el corpus español, y de las situaciones uno, tres y cinco, en el corpus inglés. En todas ellas la presencia de estrategias directas es nula, con un 0% de incidencia.

La conclusión inmediata a la que se puede llegar es que en situaciones en las que existe distancia social y el emisor es socialmente inferior al receptor (S3) los nativos de ambas sociedades descartan el uso de formas gramaticales directas. Los nativos ingleses además desechan esta posibilidad en situaciones en las que hay distancia social y ambos afectados ostentan el mismo poder (S1), y cuando, a pesar de existir cierto grado de familiaridad o conocimiento previo, el receptor es más poderoso (S5). En las dos últimas situaciones descritas, los españoles también prefieren estrategias convencionalmente indirectas, aunque las formas directas están presentes en un 16.66 % de casos.

ESTRATEGIAS INDIRECTAS CONVENCIONALES.

El uso de formas establecidas por convención es predominante en cuatro de las seis situaciones dentro del corpus español, y en una situación más, es decir en cinco del total de seis, dentro del corpus inglés. Se puede afirmar por tanto, que se trata de la estructura más frecuente en cualquier tipo de situación de las anteriormente descritas, excepto en aquella en la que existe distancia social entre los interlocutores y quien

emite el ruego o el mandato ostenta mayor poder social (situación 4). En tal caso, los nativos de ambas sociedades han optado por estrategias más impositivas. En otra de las situaciones, concretamente la sexta, también se observaba cómo los españoles se decantaban igualmente por estrategias más directas. En este caso no existe distancia social, pero el grado de poder social de quien ruega u ordena sigue siendo superior.

En cuanto al grado de variación de uso el corpus inglés presenta un menor grado de oscilación, ya que abarca desde el 73.33 % de las situaciones dos y cinco, hasta el 96.66 % de la situación tres. En el corpus español las diferencias en los niveles de uso de la misma estructura son mayores y van desde el 50 % de la segunda situación hasta el 100 % de la situación tres. En todos los casos la comparación se ha establecido entre aquellas situaciones en las que la opción estudiada es la imperante. Se han descartado por tanto, la situación 4 de ambos corpus y la 6 del corpus español, en las que predominan estrategias directas.

Del análisis de estos primeros datos se puede concluir que para la sociedad española el tipo de situación social en la que debe desarrollarse el intercambio exhortativo parece determinar en mayor medida el grado de variación de la estrategia estándar o convencional. Los ingleses, por su parte, parecen mantener más constante su preferencia por las formas convencionales, ya que el nivel de oscilación en esta tendencia no es superior al 25 %, frente al 50 % de oscilación en español.

ESTRATEGIAS INDIRECTAS NO CONVENCIONALES.

Por último, con respecto a las estrategias indirectas no convencionales, existe menor variación según el tipo de situación que con respecto a las otras dos estrategias. Su presencia aún siendo minoritaria es superior en el corpus inglés que en el español, salvo en una de las situaciones: la segunda. Se trataba de un escenario en el que no había distancia social y ambos afectados poseían el mismo poder. La mayor presencia de estructuras indirectas en esta situación dentro del corpus español no obedece a ningún tipo de reparo, ni a un afán de atenuación por parte de los encuestados, sino a una intención irónica manifiesta, que les anima a la presentación sarcástica de sus deseos. Con el uso de estructuras insinuatorias dan pistas por asociación, pero no para intentar mitigar la presentación de sus deseos, sino para demostrar descontento o desagrado. Esta idea se confirmará más adelante cuando se estudien las estrategias de cortesía reparadora presentes en cada situación, cuya presencia es minoritaria en esta situación dentro del corpus español.

Si se observan las siguientes tablas, en las que se distribuyen cada una de las subestrategias exhortativas según factores situacionales, se puede comprobar como los españoles usan un total de 24 imperativos (o equivalentes) que supone el 13.33 % de frecuencia de uso con respecto a las 180 estructuras analizadas. Los ingleses sólo recurren a esta opción 1 vez, con un 0.55 % de representatividad. La situación en la que

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Modo	0	00.00	3	10.00	0	00.00	3	10.00	0	00.00	18	60.00
Perf. Explic.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Perf. Modif.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.33	0	00.00	0	00.00
Declar. Obliga.	5	16.66	3	10.00	0	00.00	15	50.00	0	00.00	3	10.00
Declar. Deseo	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.33	5	16.66	1	03.33
Fórm. Suger.	0	00.00	6	20.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	2	06.66
Condic. Prepar.	23	76.66	9	30.00	30	100.00	10	33.33	25	83.33	6	20.00
Insinu.	2	06.66	9	30.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	30	16.66	30	16.66	30	16.66	30	16.66	30	16.66	30	16.66

Tabla 12. Distribución específica de las estrategias de ruego y mandato del cuestionario español, según factores situacionales.

más se usa en el corpus español es en la sexta aquella en la que no hay distancia social y el emisor es más poderoso que el receptor. La situación hipotética del test se refería *a una madre que solicitaba la ayuda de su hijo para que le hiciera un recado.* En el mismo tipo de situación los británicos prefieren la estrategia indirecta que consiste en cuestionarse alguna de las condiciones preparatorias del acto.

Las estructuras que se ayudan del uso de performativos, bien sea explícitos o *modificados, para desarrollar su fuerza ilocutiva son igual de escasas en ambas* sociedades: 1 en español (0.55 %) y 2 en inglés (1.11 %). Reparar en cual de las situaciones se utilizan más es algo irrelevante, dada su baja representatividad.

Con respecto a las declaraciones de obligación, su presencia es muy similar en ambos corpus: 26 casos en español (14.44 %) y 28 en inglés (15.55 %). Existe también coincidencia con respecto al tipo de situación en la que más se utilizan. Se trata de la cuarta, *aquella en la que hay distancia social y el emisor es más poderoso.* Dado que el test sugería reproducir las palabras de un agente de la autoridad hacia un conductor que pretendía aparcar en zona prohibida, los resultados parecen responder a lo que cabía esperar. En este caso, además de los factores situacionales, parece

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Modo	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.33
Perf. Explic.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.33	0	00.00	0	00.00
Perf. Modif.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.33	0	00.00	0	00.00
Decl. Obliga.	0	00.00	4	13.33	0	00.00	19	63.33	0	00.00	5	16.66
Decl. Deseo	0	00.00	1	03.33	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.33
Fórmu. Suger.	0	00.00	1	03.33	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Cond. Prepar.	23	76.66	21	70.00	29	96.66	4	13.33	22	73.33	23	76.66
Insinu.	7	23.33	3	10.00	1	03.33	5	16.66	8	26.66	0	00.00
TOTAL	30	16.66	30	16.66	30	16.66	30	16.66	30	16.66	30	16.66

Tabla 13. Distribución específica de las estrategias de ruego y mandato del cuestionario inglés, según factores situacionales.

haber influido otro tipo de rasgos contextuales, tales como el derecho o la obligación de *imponerse y el tipo de imposición emitida. La autoridad que ostenta el poder tiene* derecho a recordar cuales son las obligaciones de un ciudadano cívico. Ese derecho le asiste y aminora cualquier tipo de reparos que pudieran existir a la hora de tener que imponerse tan taxativamente. Lo que resultará sin duda interesante es observar qué tipo de estrategias de cortesía reparadoras han utilizado los encuestados de ambas nacionalidades en este caso, si es que han optado por alguno en general.

Las declaraciones de deseo tampoco son muy abundantes en ninguno de los *corpus. Hay 7 casos en el español* (3.88 %), *y 2 en el inglés* (1.11 %). *La situación en* la que aparecen casi todos ellos, dentro del corpus español, que es en el que más abundan, es la quinta, aquella en la que un alumno solicitaba de su profesor bibliografía adicional sobre un tema que le interesaba especialmente. De nuevo, parecen ser otro tipo de factores contextuales, a expensas del poder y la distancia social, los que han *animado a los encuestados españoles a manifestar de forma tan explícita* sus intenciones exhortativas[102]. Quizás sea el derecho a inquirir sobre aspectos docentes,

[102] No obstante, y en la sección pertinente así se hará notar, la estructura aparece atenuada con recursos lingüísticos tales como la expresión potencial del deseo, o la presencia de otros

o el hecho de que a la vez que se ruega se está mostrando un interés por la asignatura impartida, con lo cual el profesor también se puede sentir halagado. Pero resulta significativo observar cómo la otra sociedad analizada, no contempla tales rasgos *contextuales, y si lo hace, les concede menor prominencia. Parece que el rol social* superior del requerido tiene mayor peso específico y les anima a decantarse en la totalidad de los cuestionarios por estructuras indirectas.

La siguiente estrategia de la tabla ya no es directa. Se trata de una de las formas en que nos manifestamos convencionalmente indirectos. Las fórmulas de sugerencia son 8 en español (4.44 %) y sólo 1 en inglés (0.55 %). La situación social en la que aparecen todas ellas mayoritariamente es la segunda. No hay distancia social y los dos afectados ostentan el mismo grado de poder. En el cuestionario se pedía que un *estudiante le pidiera a su compañero de piso que limpie lo que en su turno de tareas le* correspondía. Una de las fórmulas de sugerencia más recurrentes responde a la estructura "¿A ver cuando limpias la cocina?". Su tono es mayoritariamente recriminatorio, aunque decididamente menos directo de lo que pudiera resultar la presencia de un imperativo.

La segunda de las subestrategias indirectas convencionales se basa en cuestionar o mencionar alguna de las condiciones preparatorias del acto requerido. Es *la opción mayoritaria en ambos corpus, 103 casos en español* (57.22 %) y 122 *en inglés* (67.77 %). Por situaciones, se puede decir que ocupa el puesto de privilegio en la situación uno, dos (en empate con las insinuaciones), tres y cinco del corpus español. También es así, en las situaciones dos, tres, cinco y seis del corpus inglés. Las precondiciones aludidas más usuales son las de capacidad y deseo.

La última subestrategia es la que consiste en emitir el acto a través de una insinuación. Hay 11 casos en español (6.11 %) y 24 en inglés (13.33 %). Los españoles han recurrido con más frecuencia a esta modalidad en la situación 2. Los ingleses la han usado con más frecuencia en las situaciones 1 y 5. En la situación 2 no hay distancia social, ni diferencia de poder entre los interlocutores. Existe además en el corpus español cierta intención irónica que confirma que ser estructuralmente indirecto, no siempre tiene como objetivo único ser más amable con el interlocutor. Esta finalidad *sí que parece ser la que preside el uso de insinuaciones en el corpus inglés*, ya que en las situaciones en las que se utilizan, o bien no hay confianza ni familiaridad entre los afectados (S1), o bien el emisor es socialmente inferior (S5).

---

marcadores de cortesía, en frases como "me gustaría que me recomendara algún libro para profundizar en el tema, por favor" (E.24)

Gráfico 11: Distribución específica de estrategias de ruego y mandato del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

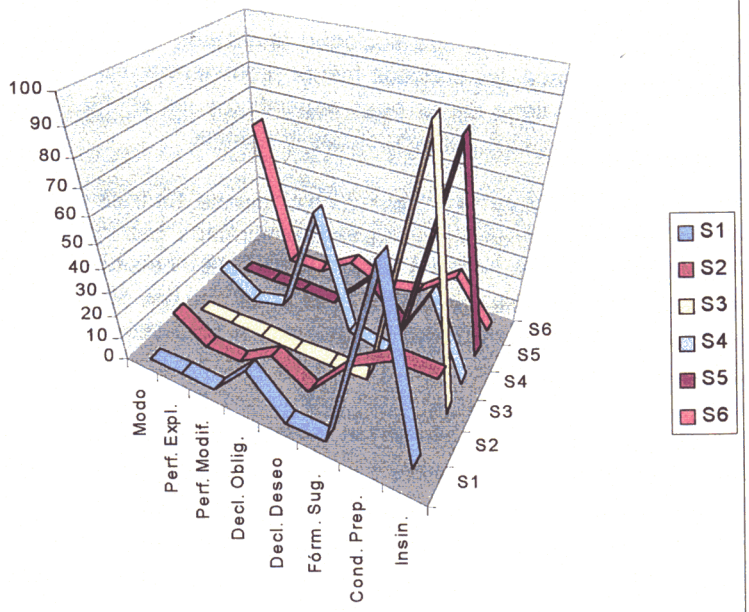
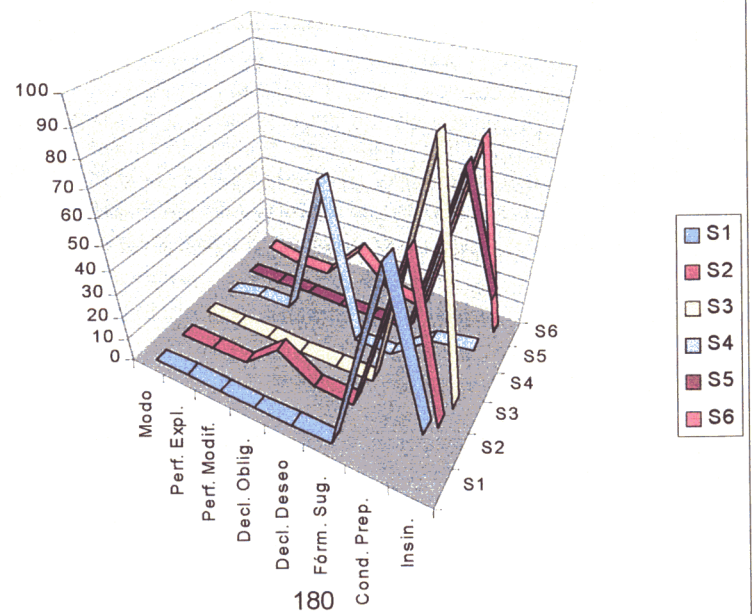


Gráfico 12: Distribución específica de estrategias de ruego y mandato del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



6.8 CONTRASTE DE RESULTADOS SEGÚN LA NATURALEZA DEL CORPUS.

Llegados a este punto se ha incluido este apartado para intentar solventar las contradicciones que aparentemente pudieran haberse ocasionado al presentar los resultados de los apartados 6.3 y 6.4 por un lado, y 6.7 por otro. Como ya se ha explicado, se trata de datos que proceden de dos corpus de naturaleza diferente. El contraste entre ellos es sólo aparente porque existe una explicación lógica que justifica tal contraste.

En las conversaciones naturales grabadas de forma subrepticia se tiende más a la realización directa o inmediata de los actos directivos en general, y en ambas lenguas. Si se establece la división entre ruegos y ordenes se comprueba que esta preferencia sólo sigue siendo mayoritaria en el corpus español, porque los ingleses prefieren emitir sus ruegos a través de formas convencionalmente indirectas. Esta preferencia, por tanto, coincide con la que resulta del análisis de los datos del corpus extraído de los cuestionarios, dónde las formas indirectas convencionales eran la opción predominante. Queda resuelto por tanto uno de los conflictos.

Con respecto al corpus español, si se trataba del de lenguaje natural, predominaban las estrategias directas tanto en ruegos como en mandatos[103], pero si era el de los cuestionarios, pasaban a ocupar el primer lugar las estrategias convencionalmente indirectas. Esto podría deberse, como ya se ha señalado antes, a una preferencia más o menos inconsciente por formas prototípicas o estereotipadas de exhortar, como son las formas indirectas convencionales. Dicha tendencia ha sido demostrada por Clark y Schunk (1980) en su estudio "Polite responses to polite requests", en el que afirman:

> "When people make requests, they tend to make them indirectly. They generally avoid imperatives like "Tell me the time", which are direct requests in preference for questions like "Can you tell me the time?" which are indirect requests". (Clark y Schunk, 1980:111)

Si esto es así, como pretenden demostrar dichos autores en su obra, ¿por qué en el corpus de lenguaje natural son tan abundantes las formas gramaticales directas? ¿ y por qué en el corpus constituido a raíz de las respuestas de los cuestionarios, el porcentaje de formas convencionalmente indirectas incrementa? Es posible que esto se deba a que los factores sociológicos prefijados en cada una de las situaciones de las encuestas, poder y distancia social, determinan cual es la modalidad estructural

[103] No obstante, el porcentaje de las estrategias directas en el corpus de lenguaje natural, es mucho menor cuando se emite un ruego (49.18 %) que al pronunciar un mandato (71.42 %).

pertinente.

Los encuestados, a través de sus respuestas, han manifestado que el uso de formas directas no es procedente en cuatro de las seis situaciones establecidas. Su uso es preferido sin embargo, en la situación dos. Dado que en el corpus de lenguaje natural, el número de ruegos o mandatos a ubicar en cada situación era desigual, porque las variables situacionales no habían sido controladas a priori por el investigador, nos encontramos con que la mayoría de unidades analizadas pertenecen a la situación dos, 48 de un total de 82 en el corpus español, y 179 de un total de 365 en el inglés. Este es el motivo, y con ello se resuelve otro de los conflictos planteados, por el que en uno de los corpus la presencia de formas directas es tan mayoritaria en comparación con el otro.

Con respecto a las insinuaciones, el problema parece ser más complejo. Su mayor presencia porcentual en el corpus de lenguaje natural puede estar motivada por la diferencia misma del medio a través del cual se han transmitido. En uno de los corpus es el medio hablado, a expensas de que los diálogos que contenían los ruegos y mandatos estudiados, hayan sido transcritos y publicados con posterioridad. En el otro, es el medio escrito. El primero es más inmediato y condensado. El segundo es más meditado y rico en estructuras. En el medio hablado gran parte de la información puede transmitirse sin necesidad de palabras ya que el emisor se puede ayudar de gestos, miradas o de la propia entonación. En el medio escrito es necesario ser más explícito, incluso aunque se opte por emitir de forma indirecta y no convencional el ruego o la orden deseados. Este puede ser el motivo por cual en el corpus de lenguaje natural la presencia de insinuaciones es más alta que en el segundo de los corpus.

En la sección dedicada a describir el método a seguir para recopilar el material a analizar ya se ha justificado suficientemente por qué se consideraba necesario recurrir a un corpus mixto. Dichas ideas iniciales se confirman aquí, dado que la riqueza y variedad de datos conseguida sólo es posible a través de una compilación como la efectuada. Al recurrir a dos corpus de naturaleza distinta se obtienen algunos resultados que a primera vista pudieran parecer contradictorios, pero que una vez reinterpretados, no hacen sino enriquecer las posibilidades de análisis e interpretación del hecho lingüístico en cuestión.

6.9. CONCLUSIÓN.

Antes de poder comprobarlo empíricamente, basándonos en la propia experiencia como hablantes racionales de las dos lenguas objeto de estudio y considerando la bibliografía publicada al respecto, suponíamos que la distancia y el poder social debían jugar un papel fundamental con respecto a la conducta lingüística de quien se decide a llevar a cabo un acto de ruego o de mandato.

Hay trabajos, como el de Scollon y Scollon (1983), que incluso predecían proporcionalmente lo que pudieran ser sus efectos universales: "cuanto mayor sea la distancia social, más probabilidades de usar estrategias indirectas, y cuanto mayor sea el poder social que se ostenta, menor es el grado de oblicuidad". Pero existen otros autores, como Brown y Levinson (1987), que argumentan que el valor que se asigna a estos factores no es igual en todas las culturas, existiendo algunas donde el poder relativo es más determinante que la distancia social, y viceversa. Blum-Kulka y House (1989) citan el caso de la cultura israelí, en la que no sería raro ver cómo dos conductores parados ante un semáforo en rojo inician una conversación como "Is your car for sale?" que presumiblemente no ocurriría en culturas en las que la distancia social sea más importante.

El presente análisis ha confirmado que los hablantes de las dos culturas contrastadas cambian su conducta rogatoria o impositiva dependiendo de la situación social en la que se hallan. Pero a su vez se han detectado otros factores, no sólo los mencionados, que afectan de igual manera dicho comportamiento: la identidad nacional por un lado, y los factores contextuales internos por otro.

En estudios previos sobre etnografía del lenguaje (Gumperz, 1978) se asegura que las comunidades lingüísticas comparten estructuras de discurso específicas que pueden ser rastreadas y detectadas en sus intercambios orales, y que suponen un estilo de interacción cultural específico que marca y determina la identidad cultural de tal comunidad. En el presente estudio, con respecto a las estructuras revisadas, se puede concluir que los españoles analizados son más directos[104] que los británicos estudiados. Recurren a estructuras directas con mucho más frecuencia de lo que quizás sería aceptable en la sociedad inglesa. Presentan a su vez, mayor variedad situacional, dado que sus estrategias varían más en consonancia con el entorno sociológico en el que se emiten. La conducta discursiva británica es más rutinaria. Suelen limitarse a una estructura específica, la basada en la explotación de las condiciones preparatorias del acto.

Ambas sociedades por tanto, no presentan una afinidad total en lo que respecta al grado de oblicuidad de las estructuras sintácticas elegidas, y por eso los individuos de una sociedad pueden encontrarse con problemas de interpretación o incluso de comprensión pragmática, al intentar adaptarse al estilo de interacción de los nativos de la otra. Además, dado que las formas indirectas, sobre todo las tradicionalmente

---

[104] Fant (1996:176) llega a la misma conclusión con respecto a los nativos españoles, en un trabajo de investigación en el que compara las diferentes estrategias negociadoras de mexicanos y españoles en conversaciones con fines transaccionales. Incluso en situaciones formales en las que por ejemplo, había que solicitar una respuesta, el español opta por formas directas no atenuadas como (a), frente a la opción (b) que impera en el corpus mexicano.
(a) Explícamelo.
(b) Quisiera que me lo explicaras.

denominadas convencionales, suelen identificarse con el principio pragmático de la cortesía (Leech, 1983; Held, 1992)[105] se ha tipificado erróneamente una sociedad como más cortés que la otra. El error proviene de haber desestimado la fuerza paliativa de los múltiples recursos lingüísticos con los que se puede atenuar la aparente intransigencia de las estructuras más "directas". Queda confirmada en parte la hipótesis inicial: los nativos de ambas sociedades difieren en el tipo de estrategia de ruego o mandato a adoptar cuando llevan a cabo sus emisiones exhortativas impositivas.

No obstante, y a expensas de que las estructuras "directas" puedan mitigarse por medio de recursos lingüísticos[106] y de las estrategias de cortesía, que son revisadas en el capítulo VIII, es importante recordar aquí que en español el uso de estructuras tan diáfanas como el imperativo de segunda persona admite tres grados de intensificación, *lo cual podría justificar en parte su presencia excesiva en relación con la otra lengua* contrastada[107]. Briz Gómez (1996:29) señala que la presencia de la referencia deíctica personal de 2ª persona permite, según lo prueban los siguientes ejemplos, una gradación en el uso del imperativo de la que cualquier interlocutor español nativo es consciente.

(169) Calla (No intensific. al menos lingüísticamente)
(170) Cállate (Intensificación media)
(171) *Tú cállate/ tú te callas (Intensificación máxima)*

Es por eso, que de acuerdo con este autor, un receptor increpado con la orden (169) siempre podría considerarse favorecido, frente a fórmulas más taxativas como las de (170) y (171). Briz Gómez (1996:29) describe este uso como un intento del emisor por buscar la afección del "tú", lo que no necesariamente "indica que en la conversación

---

[105] Leech (1983) argumenta que lo indirecto tiende a ser más cortés porque incrementa el grado de opcionalidad y porque cuanto más indirecta es una ilocución, menor y más tentativa tiende a ser su fuerza. Held (1992) señala que el uso de formas indirectas es una técnica para mantener la "face" en el sentido de que rebaja las obligaciones de ambos interlocutores: al emisor lo coloca en posición de espera, y al destinatario le ofrece libertad de decisión.

[106] Tales como la focalización que se estudia en el capítulo XI, el uso de atenuantes léxicos de los que se ocupa el capítulo XII, y el de los atenuantes sintácticos en el capítulo XIII.

[107] Otro de los motivos, como se demostrará más adelante, es el ethos cultural dominante en la sociedad española, gracias al cual, de acuerdo con Hickey y Vázquez (1994:280-281) existe un optimismo interactivo entre los españoles por el que no perciben como imposiciones las estructuras o gramaticalizaciones que para sociedades como la británica resultarían excesivamente taxativas. En otras sociedades pueden existir otros motivos. Así por ejemplo Wierzbicka (1991) asegura que en polaco y en otras lenguas eslavas como el ruso y el serbo-croata se prefieren las formas directas, por las severas restricciones al uso de formas interrogativas empleadas con un valor que no sea el de pregunta genuina. Es por eso que las formas indirectas convencionales del tipo "Can you pass me the salt?" traducida al polaco sólo es interpretable como una pregunta real, y no como una petición.

coloquial constituya un uso descortés", ya que existen situaciones en las que puede interpretarse como una relación solidaria y familiar. Este autor propone los dos siguientes ejemplos:

(172) ¡Coño tú, estudia más y aprobarás!
(173) No vayas con esos amigos ¿sabes?

Personalmente creemos que ambos ejemplos no resultan abiertamente descorteses a pesar del uso del imperativo, no tanto porque representen la opción menos taxativa de las tres descritas por Briz Gómez, aunque esto también pueda contribuir a ello, como por el despliegue de estrategias de cortesía positiva puesto en marcha por el emisor en cada uno de ellos. En (172) a través del uso de un juramento que presupone el uso de una jerga o dialecto común, y al transmitir su preocupación por el bien y los intereses del receptor, y en (173) a través de la búsqueda de acuerdo por medio de una fórmula de contacto de carácter fático-apelativo como "¿sabes?".

El tercer grupo de componentes que según nuestro criterio determina la modalidad de ruego o mandato a nivel lingüístico son los factores contextuales internos. Si los rasgos contextuales externos, el poder y la distancia, definían el entorno sociológico, lo que se ha denominado situación social, los factores internos son aquellos rasgos del contexto que están directamente relacionados con su naturaleza exhortativa, tales como el grado de imposición, el derecho a requerir por parte del emisor, la obligación de cumplir por parte del receptor, el grado de dificultad para llevarlo a cabo, y las probabilidades de cumplimiento.

Estos factores ayudan a explicar por qué en algunas situaciones aparecen subestrategias específicas que no se esperaban según las predicciones hechas en base a los factores contextuales externos. Así por ejemplo, en la situación 5 en la que un alumno pedía a su profesor bibliografía extra sobre uno de los temas explicados, el hecho de que el emisor ostente un poder social inferior no es óbice para poder utilizar la subestrategia impositiva que se basa en la declaración de un deseo por parte del emisor. Los encuestados que optaron por tal estructura se vieron asistidos por el derecho a ser informados del que debe gozar el alumno, y anteponen dicho rasgo contextual interno al poder social de su interlocutor.

Lo mismo acontece por ejemplo en la situación 1 del corpus español. Existe distancia social entre los participantes pero al considerar que les asiste el derecho a no ser molestados con el humo de un fumador que infringe las disposiciones establecidas en el cartel de no fumar recurren a estructuras impositivas en principio no esperadas, o impropias de una situación social en la que existe tal distancia, y lo hacen en un 16.66 % de los casos.

Es igualmente significativo que los nativos británicos encuestados no parecen anteponer dichos factores a los meramente sociales, y se adhieren a una conducta

discursiva indirecta, incluso en aquellos casos en los que el resto de factores podrían justificar mayor inmediatez o exigencia en sus requisitos. El motivo real es difícil de valorar, quizás se deba a que en la cultura anglosajona la cortesía esté asociada con estrategias de deferencia tales como dejar al receptor la opción de no-cumplimiento, y esto prefieren lograrlo con la presentación indirecta de su ruego u orden.

No estaría de más sin embargo, observar si la valoración de todos los factores que afectan al contexto, tanto los que denominamos internos, como los externos, es la misma para los individuos de una y otra nacionalidad. Es por eso que el siguiente capítulo se va a dedicar al análisis de los resultados extraídos de un test de valoración en el que los encuestados han cuantificado su valor en cada una de las situaciones potenciales descritas.

VII. VALORACIÓN DE LOS FACTORES CONTEXTUALES

7.1 INTRODUCCIÓN.

7.2 RESULTADOS.

7.3 CONCLUSIÓN.

7.1 INTRODUCCIÓN.

Como ya se ha explicado en el capítulo V, al definir las seis situaciones potenciales en las que debían emitirse los ruegos y mandatos de los cuestionarios se habían tenido en cuenta dos factores contextuales: el poder y la distancia social. Ambos se encuadran en los dos ejes cuya transcendencia para la relación interpersonal han recibido mayor atención (Brown y Levinson, 1978, 1987; Vion, 1992; Kerbrat-Orecchioni, 1992, entre otros).

Blas Arroyo (1996:284) menciona que la relación horizontal se recoge en el eje de la distancia vs. la familiaridad, y la relación vertical se desarrolla en el eje del poder o de la jerarquización social.

Según Blas Arroyo (1996:285) el nivel de distancia aparece en función de tres factores: el grado de conocimiento mutuo (relación cognitiva) entre los interlocutores, la naturaleza de los lazos socio-afectivos que los unen, y el carácter de la situación comunicativa. Se trata además de una relación que se ve afectada por la simetría, dado que una situación desequilibrada o distante suele ser vista por los participantes como poco confortable, lo cual según el autor, suele provocar un proceso de negociación con *fines paliativos. Personalmente creemos que la existencia regular de dicho proceso es* bastante discutible, ya que según prueban los datos del corpus, en la gran mayoría de intercambios los participantes se limitan a adscribirse al grado de familiaridad inferido del contexto situacional en el que se hallan y del que parten. Nos parece por tanto desacertada la aseveración según la cual "en la relación horizontal los interlocutores se sitúan inicialmente en un plano simétrico" (Blas Arroyo, 1996:287).

El eje vertical de la interacción se caracteriza por la jerarquización social y/o psicológica. Se trata por eso de una "comunicación desigual" (FranÇois y otros, 1990), aunque según defiende Lakoff (1990:50) los factores contextuales que determinan dicho eje, pueden modificar la relación jerárquica inicial[108].

Son precisamente estas afirmaciones junto con nuestra propia experiencia al interpretar los resultados, lo que nos hizo percatarnos de la existencia de otros componentes que también influían, y no ya de forma externa, sino intrínsecamente en la estructura del acto directivo emitido. Por eso, para distinguir unos de otros, los dos primeros ejes se han denominado factores externos, frente a los que ahora se van a mencionar, que hemos catalogado como rasgos contextuales internos y que son: el grado de obligación de llevar a cabo el acto requerido, el derecho a requerir o a mandar el acto en cuestión, el grado de dificultad de cumplimiento, y la probabilidad de cumplimiento por parte del receptor.

Empíricamente se ha comprobado que todos ellos afectan la modalidad de estructura utilizada al emitir el acto directivo, pero lo que no se sabe aún, es en qué proporción lo hacen dentro de cada sociedad, y qué valoración o importancia le asignan a cada uno de ellos los individuos de cada cultura cuando se mantienen constantes el resto de variables.

Para averiguar estos datos se ha diseñado un test de valoración social en el que los nativos que rellenaron los cuestionarios con las unidades de ruego o mandato que ellos consideraban pertinentes fueron también requeridos para que puntuasen el grado de importancia de cada uno de los factores contextuales, tanto los internos, como los externos, en cada una de las situaciones sociales planteadas. Esta valoración se ha realizado con una escala del 1 a 5, en el que 1 es el extremo inferior, y 5 la puntuación máxima. Así por ejemplo, en una situación en la que se ha de valorar el grado de obligación del receptor con respecto al acto emitido, si el encuestado considera que es bajo, le asignará 1 punto. Si por el contrario considera que es alto, le asignará un 5. Si cree que es intermedio, lo puntuará con un 3, si es intermedio bajo con un 2, y si es intermedio alto con un 4. El cálculo final se consigue a través de una media aritmética básica.

7.2 RESULTADOS.

La tabla número 14 presenta en el eje vertical las seis situaciones establecidas, y en el eje horizontal los factores contextuales. La tabla 15 recoge una información complementaria, puesto que en ella se han ido ordenando las seis situaciones sociales

[108] En nuestra sociedad variables como la edad, el estatus social o el prestigio de los participantes son algunos de los factores que con mayor frecuencia determinan el tipo de relación vertical.

descritas según la puntuación media asignada a cada uno de los factores contextuales.

		Oblig.	Derec.	Dific.	Cump	Dist.	Pod.
S1	ESP	3.51	3.54	1.76	4.03	3.24	3.13
	ING	4.20	4.12	2.15	4.30	4.12	2.75
S2	ESP	4.68	4.63	1.00	1.30	1.10	4.08
	ING	4.22	4.55	2.00	3.60	1.30	3.10
S3	ESP	1.56	2.27	3.20	3.15	3.80	2.10
	ING	2.00	2.50	3.54	3.43	4.09	1.79
S4	ESP	4.70	4.73	2.65	4.13	4.02	4.97
	ING	4.97	4.97	2.04	4.78	4.58	4.95
S5	ESP	3.25	2.25	1.10	3.50	2.30	1.76
	ING	3.75	2.10	3.10	3.78	2.98	1.20
S6	ESP	2.56	3.04	3.06	2.96	1.00	4.20
	ING	3.28	3.14	3.12	3.48	1.20	4.10

Tabla 14. Nivel de valoración de los factores contextuales.

En la primera situación (vagón no fumadores) los individuos de ambas sociedades han identificado según se había previsto al diseñar el test, las dos variables fijadas de antemano. Dichas variables eran el poder y la distancia social. Todos los encuestados consideran que existe distancia social. Para los españoles es intermedia (3.24) y para los británicos intermedia alta (4.12). En cuanto al poder relativo del individuo que en dicha situación tiene que rogar o mandar es también considerado intermedio, aunque ligeramente superior para los españoles (0.38 décimas más).

La obligación por parte del receptor de llevar a cabo el acto solicitado, y el derecho del emisor a transmitirlo, en esta situación, es directamente proporcional: cuanto mayor es una, mayor es el otro. Para los españoles tanto el derecho (3.51) como la obligación (3.54) son intermedios. Para los británicos ambos factores se valoran más bien como altos (4.20 y 4.12 respectivamente).

Gráfico 13: Valores contextuales en S1

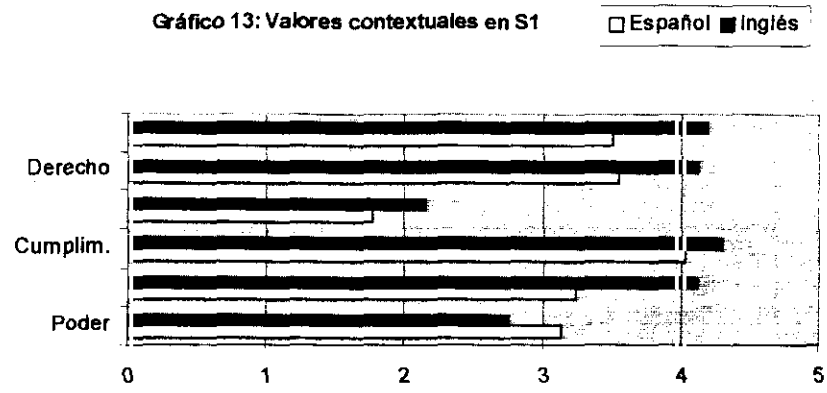


Gráfico 14: Valores contextuales en S2

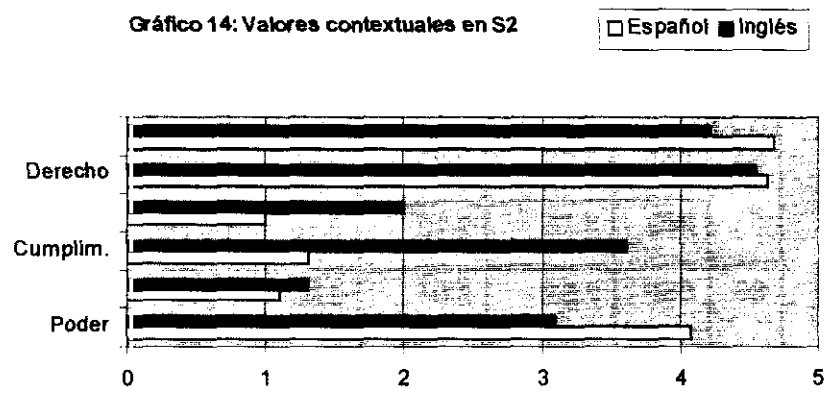


Gráfico 15: Valores contextuales en S3

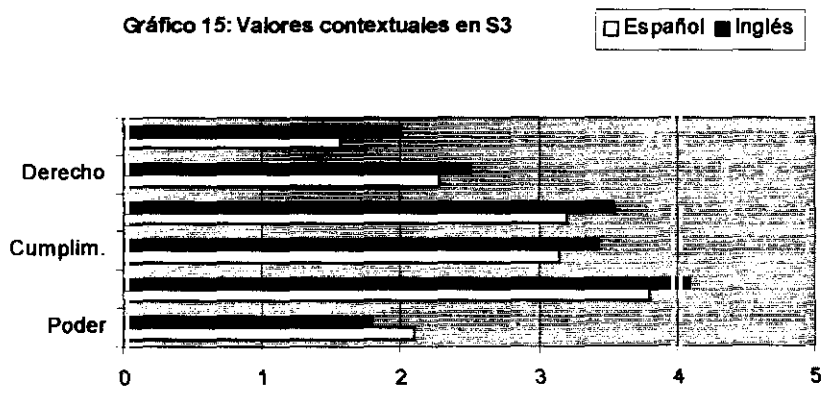


Gráfico 16: Valores contextuales en S4

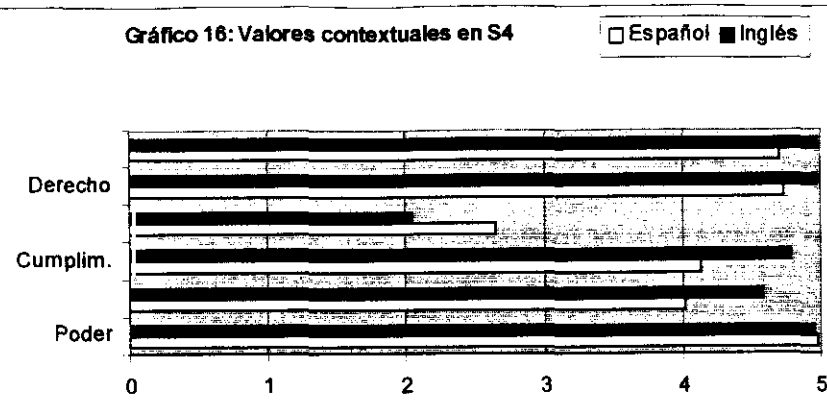


Gráfico 17: Valores contextuales en S5

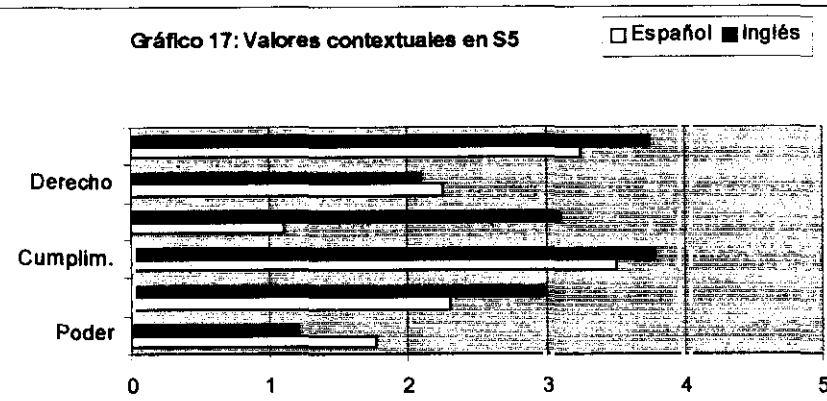
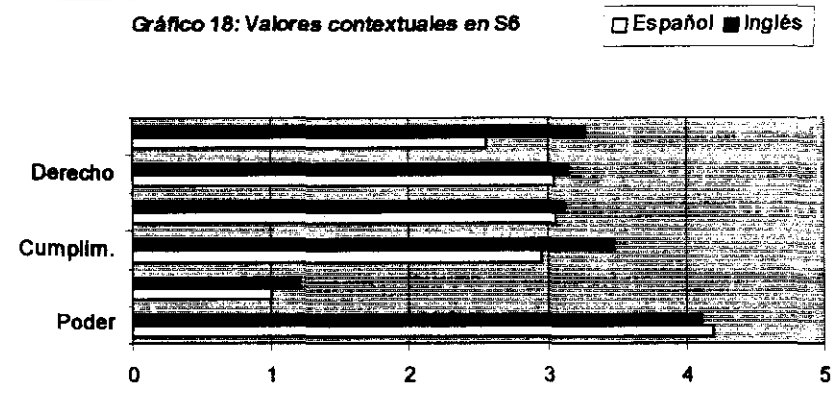


Gráfico 18: Valores contextuales en S6



Con respecto a los otros dos factores: el grado de dificultad y la probabilidad de cumplimiento, los encuestados de ambas nacionalidades parecen crearse las mismas expectativas. Todos ellos consideran que el acto solicitado requiere un esfuerzo intermedio bajo (1.76 los españoles y 2.15 los británicos), y que es altamente probable que el receptor lo cumpla (4.03 los españoles, y 4.30 los británicos).

En la segunda situación (compañero de piso), el poder social asignado al emisor vuelve a ser intermedio, aunque algo superior para los españoles, y la distancia social entre los involucrados, baja (1.10 y 1.30 en cada cultura). Quizás el punto de diferencia que existe en la valoración del poder social de los encuestados españoles se deba a que se dejan influir por el derecho que les asiste en una situación como la planteada.

La relación entre la obligación y el derecho que afectan al receptor y al emisor respectivamente también es directamente proporcional. La valoración de ambas constantes es alta en ambas sociedades.

El grado de dificultad por su parte es un factor que parece ser considerado bajo o intermedio bajo por todos los encuestados; pero donde parece existir cierta divergencia es en la valoración de las probabilidades de cumplimiento del acto. Para los españoles son bajas (1.30), sin embargo para los ingleses existe una posibilidad intermedia alta (3.60). Tal diferencia puede responder a una interpretación más relajada por parte de la sociedad española, de lo que los sociólogos denominan situaciones de contrato social en las que uno asume con los individuos de su entorno, derechos y responsabilidades mutuas.

La situación número tres (viaje) es considerada distante tanto por españoles (3.80) como por británicos (4.09), y con un poder social por parte del que exhorta, estimado en intermedio bajo (2.10) por los españoles, y claramente bajo (1.79) para los británicos. Ambas constantes han sido puntuadas por tanto según se predecía.

El derecho que le asiste al emisor para llevar a cabo el acto de rogar es valorado como intermedio por todos los encuestados (2.27 y 2.50 en cada cultura), y la obligación de cumplir lo requerido es igualmente intermedia pero con mayor tendencia a la baja entre los españoles (1.56). La dificultad y probabilidad de cumplimiento obtienen igualmente una puntuación intermedia (entre 3.20 y 3.54).

En la cuarta situación (policía) se encuentran las puntuaciones más elevadas en casi todos los factores contextuales, excepto cuando se ha de valorar el grado de dificultad del acto requerido. Es la situación en la que mayor distancia social entre los interlocutores parece intuirse tanto por parte de los españoles (4.02) como de los británicos (4.58). Es igualmente la situación en la que mayor poder social se le atribuye al emisor (4.97 y 4.95 respectivamente). La obligación de llevar a cabo el acto es de nuevo valorada como máxima en ambas culturas (4.70 y 4.97), así como el derecho a

emitirlo (4.73 y 4.97). Las posibilidades de que el receptor lo lleve a cabo son también altas (4.13 y 4.78).

El único elemento del contexto que no parece acompañar esta tendencia al alza del resto de constituyentes es el grado de dificultad, estimado como intermedio bajo por los individuos de ambas sociedades (2.65 y 2.04). La conclusión más inmediata que se puede extraer es que el poder institucionalizado es un garante para que las estimaciones de valor de la obligación, el derecho y las probabilidades de cumplimiento de cualquier acto, sean más elevadas. En la situación seis, el emisor también ostenta un poder social superior, pero al no ser de carácter institucional, ninguno de los tres valores citados alcanzan niveles tan altos.

La situación número cinco (profesor) pretendía reflejar un contexto social en el que no existiera distancia social y en el que el poder social del emisor fuera inferior. Según las puntuaciones asignadas por los individuos de ambas sociedades, esto parece haberse logrado. La distancia social es intermedia baja (2.30 y 2.98), y el poder social abiertamente escaso (1.76 y 1.20).

Todos los encuestados de ambas nacionalidades consideran que la obligación del profesor es intermedia (3.25 y 3.75) y que el derecho del alumno también lo es, aunque más bajo (2.25 y 2.10). Las posibilidades de que se cumpla son consideradas igualmente intermedias, pero en este caso tirando a la alta (3.50 y 3.78).

El único rasgo contextual en el que parecen diferir los ciudadanos de ambas culturas es en la valoración del grado de dificultad del acto requerido. Para los españoles la dificultad es claramente baja (1.10), los británicos sin embargo, estiman que es una mayor molestia, dado que han valorado este rasgo con una media de 3.10 puntos.

La situación número seis (madre) es la última de las propuestas en el cuestionario, y como todas las demás cumple las expectativas que se habían creado al diseñarlo. Es una situación en la que el poder social es alto (4.20 y 4.10) y la distancia social baja (1.00 y 1.20). Lo único digno de mención es que los encuestados de nacionalidad española valoran en menor cuantía tanto la obligación (2.56) como las probabilidades de cumplimiento (2.96) por parte del receptor. El derecho a exigir (3.04 y 3.14), y el grado de dificultad de la acción (3.06 y 3.12), parecen ser los mismos en ambas sociedades.

Hasta aquí se han repasado los resultados tal y como aparecían reflejados en la tabla 14. Si se adopta la perspectiva de la tabla siguiente, la número 15, son los factores contextuales los que cobran protagonismo.

Obligac.	ESP	S4	S2	S1	S5	S6	S3
		4.70	4.68	3.51	3.25	2.56	1.56
	ING	S4	S2	S1	S5	S6	S3
		4.97	4.22	4.20	3.75	3.28	2.00
Derecho	ESP	S4	S2	S1	S6	S3	S5
		4.73	4.63	3.54	3.04	2.27	2.25
	ING	S4	S2	S1	S6	S3	S5
		4.97	4.55	4.12	3.14	2.50	2.10
Dificult.	ESP	S3	S6	S4	S1	S5	S2
		3.20	3.06	2.65	1.76	1.10	1.00
	ING	S3	S6	S5	S1	S4	S2
		3.54	3.12	3.10	2.15	2.04	2.00
Cumplim.	ESP	S4	S1	S5	S3	S6	S2
		4.13	4.03	3.50	3.15	2.96	1.30
	ING	S4	S1	S5	S2	S6	S3
		4.78	4.30	3.78	3.60	3.48	3.43
Distancia	ESP	S4	S3	S1	S5	S2	S6
		4.02	3.80	3.24	2.30	1.10	1.00
	ING	S4	S1	S3	S5	S2	S6
		4.58	4.12	4.09	2.98	1.30	1.20
Poder	ESP	S4	S6	S2	S1	S3	S5
		4.97	4.20	4.08	3.13	2.10	1.76
	ING	S4	S6	S2	S1	S3	S5
		4.95	4.10	3.10	2.75	1.79	1.20

Tabla 15. Ordenación de las seis situaciones de interacción, según la valoración de los factores contextuales.

La obligación por parte del receptor de llevar a cabo el acto requerido u ordenado, es considerada en ambas culturas, mayor en la situación 4 (policía), y menor en la 3 (viaje). El derecho del emisor a requerir u ordenar el acto, es considerado máximo en la situación 4 (policía), y mínimo en la situación 5 (profesor).

La relación entre estos dos factores, la obligación y el derecho, es directamente proporcional en todas las situaciones, aunque esta proporción no es siempre constante. De haberlo sido, la valoración más baja de derecho a emitir el acto, se habría dado

Gráfico 19: Oscilación de los valores contextuales en el corpus español de los cuestionarios

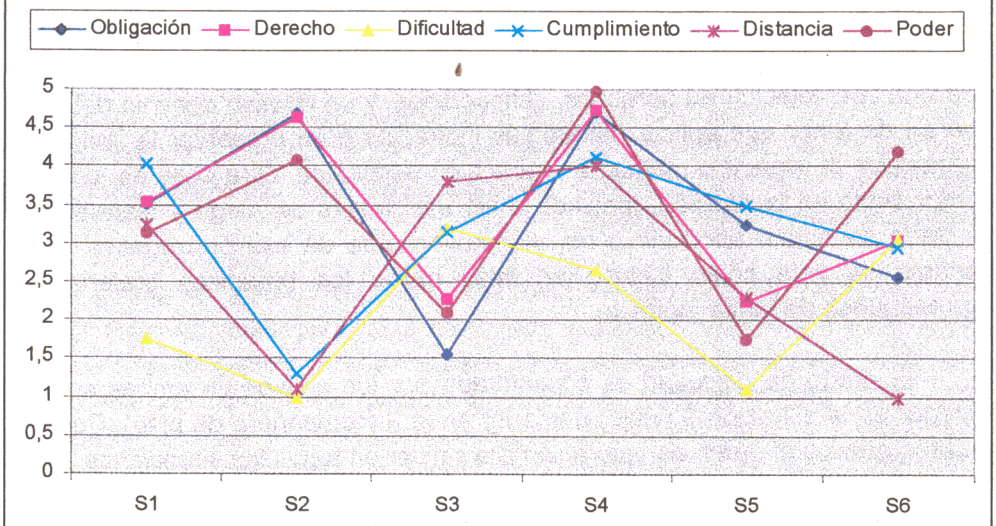
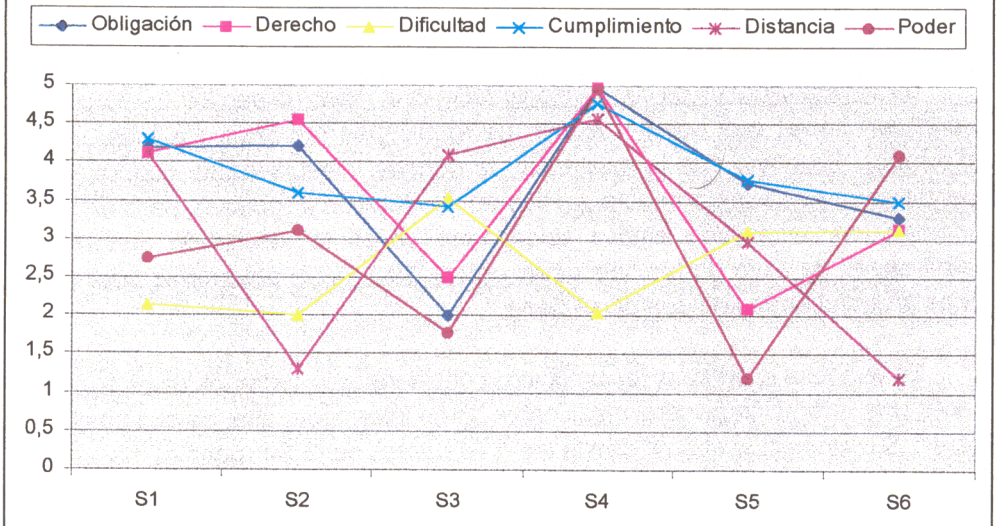


Gráfico 20: Oscilación de los valores contextuales en el corpus inglés de los cuestionarios



en la situación 3(viaje)[109], cuando en realidad ha sido asignada en ambas sociedades a la situación 5 (profesor).

[109] Ya que la S3 es la situación en la que la valoración del grado de obligación por parte del receptor para que lleve a cabo el acto solicitado es considerado más bajo por los encuestados de ambas nacionalidades.

Sin embargo los derechos y las obligaciones parecen coincidir en la situación 2 (compañero de piso) y 4 (policía). El motivo puede deberse a que reflejan situaciones prototípicas de contrato social entre los participantes. Es lo que Hoppe-Graff, Herrmann, Winterhoff-Spurk, y Mangold (1985) denominan situaciones estándar, aquellas en las que una constelación de derechos, obligaciones, y un relativo dominio del emisor le liberan de tener que aplicar estrategias indirectas para preservar la imagen de su interlocutor al rogarle o mandarle una acción específica. Otra cosa es, como se ha comprobado en la sección dedicada a las estrategias de ruego y mandato, que el afectado considere oportuno o no, el aprovecharse de esa prerrogativa. En dicho capítulo se veía cómo incluso en tales casos los británicos preferían seguir expresándose de forma indirecta.

El grado de dificultad es considerado por los nativos de ambas sociedades superior en la situación 3 (viaje) e inferior en la 2 (compañero de piso). Con los dos factores previos el orden de valoración era similar en todas las situaciones. Pero con este rasgo parece existir una diferencia cultural en tres de las seis situaciones planteadas. Los españoles consideran que son más difíciles, en orden decreciente, los actos solicitados en la S4 (policía), S1 (vagón no fumadores) y S5 (profesor). Los británicos, sin embargo parecen considerar que es más difícil llevar a cabo el acto de la S5 (profesor), S1 (vagón no fumadores) y S4 (policía), respectivamente. Estas ligeras diferencias quizás ayuden a explicar del modo que en la conclusión se expone, algunas de las preferencias por opciones gramaticales distintas.

Las probabilidades de cumplimiento reflejan el modo de percibir los distintos tipos de contrato social que puedan existir, de forma más o menos explícita, en ambas sociedades. Es obvio que la existencia de normas institucionales auguran mayores expectativas de éxito para el acto emitido en la situación 4 (policía), pero en lo que no coinciden los nativos de ambas sociedades es en la valoración general de las posibilidades de éxito de los seis actos potenciales, ni en determinar cual es el que menos probabilidades de cumplirse tiene.

En cuanto a lo primero, los británicos consideran que todos los actos son factibles y hacen una valoración general clasificable como intermedia alta, de sus posibilidades de éxito. Su puntuación abarca desde los 4.78 puntos de la S4 (policía), hasta los 3.43 de la S3 (viaje). Para los españoles sin embargo, las expectativas de éxito son siempre más bajas en todas las situaciones, y aunque en la mayoría de ellas la valoración es intermedia, hay dos situaciones en las que es intermedia baja (S6), y baja (S2). Quizás se deba a que el grado de compromiso que están dispuestos a asumir los individuos encuestados sea ligeramente inferior en la sociedad española que en la británica.

Con respecto al acto con menos probabilidad de ser realizado los españoles consideran que es el emitido en la situación 2 (compañero de piso), mientras que los británicos creen que es el emitido en la situación 3 (viaje). Las probabilidades de

cumplimiento por lo tanto, son el factor que varía más culturalmente.

La percepción de la distancia social parece ser similar en ambas sociedades. Con una ligera salvedad, ya que los españoles consideran la S3 (viaje) más distante que la S1 (vagón no fumadores), frente a la opción inversa de los británicos. En el resto de situaciones existe convergencia. La más distante es la S4 (policía) y la menos la S6 (*madre*).

Las estimaciones de poder son también parecidas. El máximo poder social ha sido asignado a la situación 4 (policía), y el más bajo a la situación 5 (profesor). Los españoles siempre superan en algunas décimas a los británicos cuando valoran el poder social que ostenta el emisor ante situaciones similares.

No hay manera de averiguar sin embargo, en qué medida estas valoraciones están motivadas por el rol que se le atribuye a cada emisor en virtud de la propia relación interpersonal, o del rol social o institucional que se le asigna. Las relaciones de dominio entre jóvenes por ejemplo cambian según la situación establecida. No es igual la asignación de poder dada al joven que se enfrentaba a otro, en la S1 (3.13 y 2.75 para los españoles e ingleses respect.), que el joven que también se relaciona con un *igual en la S2 (4.08 y 3.10). Parece por tanto, que el poder social no depende tanto del* individuo específico ni del rol social que ostenta, sino más bien del resto de los factores contextuales.

7.3 CONCLUSIÓN.

Se puede concluir que en todas las situaciones la valoración de los factores contextuales es bastante similar en ambas culturas. Existen ligeras diferencias o matices como los revisados en el apartado anterior, que representan un fenómeno gradual más que categorial y que pueden ser indicadores de códigos culturales más o menos explícitos, que en su conjunto marcan y distinguen el carácter de un pueblo. Tal idiosincrasia influye en la conducta discursiva y en el estilo de interacción de sus ciudadanos, quienes al manifestarse lingüísticamente, influídos por los hábitos sociales *específicos de su cultura, provocan los errores de interpretación pragmática con los que* un extranjero puede llegar a encontrarse al intentar integrarse en la nueva sociedad.

Con respecto a la pregunta sobre cómo influyen los factores contextuales en el tipo de estructura exhortativa utilizada, al comparar las tablas de valoración de dichos factores con las tablas en las que aparecían las opciones preferidas por los nativos de ambas sociedades, se puede confirmar, en base a datos empíricos fiables, la existencia de cuatro relaciones inversamente proporcionales, entre el grado de oblicuidad de la estructura utilizada por un lado, y los grados de obligación, derecho, poder, y posibilidad de cumplimiento, por otro. Existe además una relación directamente proporcional entre el grado de dificultad para llevar a cabo el acto y el grado de oblicuidad estructural.

Estas relaciones quedan por tanto así definidas:

- Cuanto mayor es el grado de obligación de llevar a cabo el acto (tabla 15, S4), y a su vez mayor el derecho a emitirlo (tabla 15, S4), menor es la preferencia por una estructura indirecta. En la tabla 12, se puede comprobar como es precisamente en la S4, donde mayores son los porcentajes de estrategias directas utilizadas, 66.66 % en español, y 70.00 % en inglés.

- Cuanto mayor es el poder que ostenta el emisor (tabla 15, S4) , menos probable es la presencia de una estructura indirecta (ver los mismos datos).

- Cuanto mayores son las estimaciones de probabilidad de que se cumpla el acto solicitado (tabla 15, S4), menor es la tendencia a usar una estructura indirecta (ver los mismos datos).

- Cuanto mayor es el grado de dificultad del acto solicitado (tabla 15, S3), mayor es la preferencia por una estructura indirecta. En la tabla 11, se puede comprobar que, en la situación en la que se ha puntuado más alto el nivel de dificultad, se da el porcentaje de uso de opciones convencionalmente indirectas, más elevado: 100 % de los casos en español, y 96.66 % en inglés.

Con respecto a la distancia social se puede concluir que su existencia entre dos interlocutores no parece ser un rasgo significativo ni determinante a la hora de optar por una estrategia más o menos directa. La situación en la que los encuestados piensan que existe mayor distancia social es la S4, y en ella la opción imperante en las dos culturas objeto de análisis, es la directa. Sin embargo la situación que ocupa el segundo lugar en cuanto a nivel de distancia social es la S3, y en ella predominan las estructuras indirectas. De igual modo, en las dos situaciones en las que la distancia social es menor, la S6 y la S2, los encuestados se decantan por estrategias directas e indirectas respectivamente. Es por eso que se puede afirmar que la distancia social no es el factor fundamental para los nativos de ninguna de las dos sociedades analizadas, a la hora de plantearse si el ruego o el mandato que se tiene en mente se ha de gramaticalizar de forma directa o indirecta[110].

[110] Conclusión similar a la extraída por Yeung (1997: 520) en un trabajo acerca de las exhortaciones corteses emitidas en cartas de negocios redactadas en inglés y chino respectivamente.

VIII. ESTRATEGIAS DE CORTESÍA.

8.1 INTRODUCCIÓN.

8.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL.

8.3 DISTRIBUCIÓN ESPECÍFICA.

- 8.3.1 Abiertamente.
- 8.3.2 Estrategias de Cortesía Positiva.
- 8.3.3 Estrategias de Cortesía Negativa.
- 8.3.4 Encubiertamente.
- 8.3.5 Resultados y ejemplos del corpus.
- 8.3.6 Subestrategias dominantes y ausentes.

8.4 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

8.5 CONCLUSIÓN.

8.1 INTRODUCCIÓN.

Con este capítulo se entra en un ámbito de estudio que básicamente le concierne a la pragmática ya que se va a estudiar qué tipo de estrategias de "cortesía" utilizan los españoles y los británicos analizados, para intentar reparar cualquier menoscabo, que con la emisión del ruego o del mandato se pudiera haber ocasionado en la imagen positiva o negativa de su interlocutor. Se pretende demostrar la hipótesis de partida que básicamente consistía en la creencia de que los nativos de ambas sociedades muestran una conducta discursiva idiosincrásica que no resulta del todo convergente en ambas culturas. Es precisamente en el despliegue de estrategias de cortesía en donde hemos apostado por una divergencia máxima puesto que creemos que los españoles van a hacer un uso preferente de las estrategias de cortesía positiva, frente a los británicos que van a utilizar en mayor medida las estrategias de cortesía negativa.

Consta de cinco secciones. La segunda, después de este introducción, presenta una visión global del fenómeno ya que se estudian las cuatro tendencias generales o actitudes, según el modelo teórico de Brown y Levinson (1987), por las que puede optar

el individuo que se plantea emitir un acto que amenaza en potencia la imagen de su interlocutor.

En la sección tercera se exponen los resultados de forma más pormenorizada, ya que todos los ruegos y mandatos se han clasificado atendiendo a la distribución especifica que resulta de establecer los 10 motivos potenciales por los que se puede tener que optar por una emisión abierta, las 15 subestrategias de cortesía positiva, las 10 de cortesía negativa, y las 15 con las que se materializa una emisión encubierta.

La cuarta sección se ocupa de la distribución de cada subestrategia según los factores contextuales. El capítulo concluye con la conclusión de rigor, en la que también se determinará si el modelo estratégico adoptado es válido, y se resumirán las dificultades de aplicación que pudiéramos haber encontrado.

8.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL.

En esta sección se va a proceder a la clasificación de las unidades de ruego y mandato encontradas en el corpus de lenguaje natural, según la modalidad de cortesía utilizada para su atenuación. Existen cuatro posibilidades:

- Emitir abiertamente el acto, sin ningún mecanismo de atenuación.
- Con la acción reparadora de estrategias de cortesía positiva.
- Con la acción reparadora de estrategias de cortesía negativa.
- De forma sinuosa o encubierta.

El acto se emite *abiertamente*, bien porque no existe riesgo al llevarlo a cabo, debido al grado de intimidad que existe entre los interlocutores, o bien porque el contexto demanda con mayor urgencia la eficacia en la comunicación, antes que el cuidado y la preservación de la imagen. Las estrategias de *cortesía positiva* se utilizan para ensalzar la imagen positiva del interlocutor, que consiste en la imagen que el individuo tiene de sí mismo y que aspira a que sea reconocida y reforzada por los otros miembros de la sociedad. Las estrategias de *cortesía negativa* se dirigen a potenciar la imagen negativa, que consiste en el deseo de cada individuo de que sus actos no se vean impedidos por otros. La emisión *encubierta* se basa en una formulación ambigua o sinuosa del acto, cuya correcta interpretación depende de la capacidad de inferencia del receptor.

Al clasificar los actos según estas tendencias[111] se ha comprobado que hay casos

[111] Cuando se han clasificado las unidades de ruego y mandato según el tipo de estrategia con la que se emitían, había que fijarse básicamente en el núcleo de la unidad. Sin embargo, para categorizarlos pragmáticamente, se han de tener en cuenta los rasgos de cortesía que aparecen en toda la unidad, tanto en las llamadas de atención, como en las unidades de apoyo,

en los que se recurre a más de una estrategia, como en el ejemplo (174) en el que para atenuar los efectos del ruego se recurre a dos subestrategias de cortesía negativa, la número 2: "usa modificadores, cuestiónate todo", y la número 3: "sé pesimista". Dichos casos han sido contabilizados como una sola unidad.

(174) ...that you perphaps might write at the same time independently saying that... if it were amenable to you (S.2.1: 386)

Existen además otros ejemplos, en los que no sólo aparecen varias subestrategias de la misma categoría, sino que pueden pertenecer a tendencias generales distintas. En el ejemplo (175) se combinan la estrategia positiva número 5: "busca el acuerdo" (a través de la pregunta "do you see what I mean") y la estrategia negativa numero 7: "impersonaliza, evita referirte al receptor" (focalizando al emisor en vez de al receptor).

(175) I don't want them lost (laughs) do you see what I mean? (S.2.2: 413)

En otras ocasiones se combinan estrategias indirectas con estrategias de los otros dos tipos de cortesía. En (176) el emisor intenta paliar cortésmente los efectos del ruego implícito de que el receptor deje de fumar a través de la estrategia negativa número 6: "pide disculpas" y la estrategia encubierta número 1: "haz insinuaciones"

(176) Sorry to bother you but this is a non-smoking carriage (S1, Cuest. 24)

Este supone el primer obstáculo con el que nos encontramos a la hora de aplicar el modelo teórico de Brown y Levinson puesto que estos autores negaban la posibilidad de que los tres grandes tipos de estrategias se pudieran intercalar. Todo lo más que llegan a admitir, ante las críticas a este respecto de autores como Harris (1984), es que en un fragmento de conversación aparezcan estrategias de distinta naturaleza porque están acompañando a distintos actos amenazantes de la imagen, que a su vez ostentan distintos grados de imposición (valor "R" en su teoría). Los datos obtenidos revelan que incluso en un mismo acto verbal[112] se pueden desplegar de forma simultánea estrategias de todos los tipos de cortesía, por eso discrepamos a este respecto con lo aseverado por Brown y Levinson (1978,1987) y nos alineamos con posturas como las de Thomas

---

o el propio núcleo. El motivo es que la dimensión de lo cortés se extiende de modo envolvente hasta límites incluso paralingüísticos, que abarcan otros ámbitos, como el gestual, el cinésico o el proxémico.

[112] Recordemos que para nosotros el acto verbal abarca más constituyentes que el mero núcleo. Las llamadas de atención y las unidades de apoyo son también partes del acto a través de las que es posible transmitir cortesía de todos los tipos.

(1995) quien también se resiste a creer que la cortesía positiva y negativa sean mutuamente excluyentes en una misma realización:

> "In practice, a single utterance can be oriented to both positive and negative face simultaneously" (Thomas, 1995:176)

Para demostrarlo aporta un ejemplo extraído de un programa de la BBC. Radio 4, titulado "The older woman" y emitido en diciembre de 1994, en el que una señora al verse importunada por un individuo replica:

(177) Do me a favour. Piss off!

Así pues, para contabilizar los casos en los que se mezclan estrategias se ha establecido un apartado denominado "combinación de estrategias" que aparece recogido en cada una de las tablas generales.

Es necesario aclarar también antes de proceder a la presentación de resultados, que las cuatro estrategias "pragmáticas" descritas, a expensas de las coincidencias que pudieran presentar con las estrategias de ruego y mandato no tienen por qué coincidir en número. Así por ejemplo, un ruego o mandato emitido directamente a nivel estructural, no ha de coincidir necesariamente con lo que es un ruego o mandato emitido directa o abiertamente a nivel pragmático, como se demuestra en el ejemplo (178), en el que estructuralmente se ha optado por un recurso directo, el imperativo, pero que pragmáticamente no puede catalogarse como un ruego directo, puesto que se trata de un acto atenuado a través de tres subestrategias, las de cortesía positiva número 4: "utiliza marcadores afectivos y de identidad gregaria", y número 5: "busca el acuerdo"; y la de cortesía negativa número 4: "minimiza el rango de la imposición".

(178) darling put your hand out will you? for a second (S.2.10: 645)

De igual modo, tampoco tienen por qué coincidir el número de ruegos y mandatos con estructuras indirectas no convencionales y el número de aquellos en los que el emisor ha optado por emitirlos indirecta o encubiertamente en base a sus fines pragmáticos. Puede tratarse de formas estructuralmente indirectas, pero en las que priman estrategias de cortesía positiva, negativa o una combinación de ambas. Básicamente, como puede comprobarse en la siguiente tabla de resultados, las cantidades coinciden en ambos casos. En español la coincidencia es total, ya que las 22 estructuras indirectas no convencionales se deben a la intención pragmática de evitar el enfrentamiento abierto con el interlocutor; pero en inglés, de los 75 ruegos y mandatos con formas indirectas no convencionales, 71 se atienen a la finalidad pragmática de mostrar encubiertamente el acto, tal y como reza la estrategia, y los

cuatro restantes presentan una combinación de estrategias mixtas.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Abiertamente	20	24.39	75	20.54
Estrategias de Cortesía Positiva	28	34.14	70	19.17
Estrategias de Cortesía Negativa	11	13.41	143	39.17
Encubiertamente	22	26.82	71	19.45
Combinación de Estrategias	1	01.21	6	01.64
TOTAL	82	100.00	365	100.00

Tabla 16. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.

Los resultados de la tabla 16 confirman que los españoles optan mayoritariamente por estrategias de cortesía positiva (34.14 %) frente a los británicos que recurren con mayor frecuencia a las estrategias de cortesía negativa (39.17 %). La cortesía negativa también está presente en la sociedad española, pero con un porcentaje del 13.41, y ocupando el último lugar en sus preferencias. Por su parte, los británicos también recurren a la cortesía positiva, pero lo hacen en un 19.17 % de ocasiones, resultando también la opción que ocupa el último lugar en frecuencia de uso.

Gráfico 21: Distribución general de *las estrategias pragmáticas en los* ruegos y mandatos del corpus español de lenguaje natural

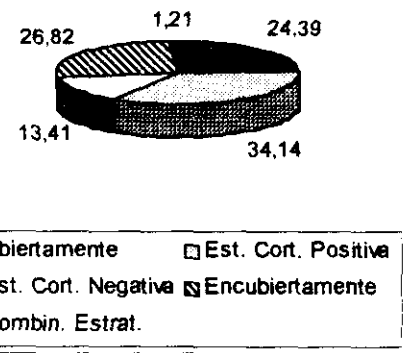
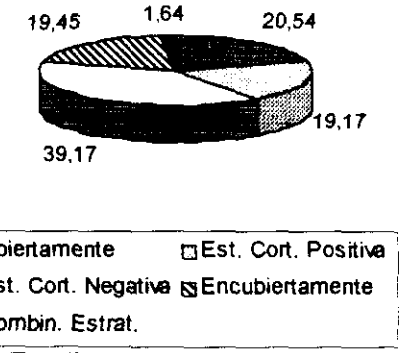


Gráfico 22: Distribución general de las *estrategias pragmáticas en los ruegos* y mandatos del corpus inglés de lenguaje natural



Los casos en los que los hablantes deciden emitir el acto abiertamente, sin la acción reparadora de ningún mecanismo de cortesía son similares en ambas culturas, 24.39 % en español y 20.54 % en inglés. La oferta más tímida, la que consistía en emitir el acto, pero de forma sinuosa o encubierta es también similar en ambas culturas, aunque algo superior en la española con un 7.37 % más de frecuencia.

En la tabla anterior los resultados responden a una visión conjunta de los actos. Al establecer la diferencia entre los actos de ruego y los de mandato se experimentan los siguientes cambios. En los ruegos apenas existe variación con respecto al orden de preferencia de las opciones vistas. Los españoles siguen prefiriendo las estrategias de cortesía positiva, sólo que en un porcentaje mayor (40.98 %). Los británicos siguen optando mayoritariamente por las estrategias de cortesía negativa, con un porcentaje también superior (40.67 %). Donde hay cambios significativos es en el porcentaje de unidades de ruego que se emiten abiertamente. El porcentaje general baja 6.36 puntos en el corpus español, y 5.63 en el británico. Estos datos parecen señalar que al emitir un ruego los hablantes tienden a evitar la opción abierta y prefieren en mayor medida mecanismos de atenuación.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Abiertamente	11	18.03	44	14.91
Estrategias de Cortesía Positiva	25	40.98	61	20.67
Estrategias de Cortesía Negativa	7	33.33	120	40.67
Encubiertamente	17	27.86	65	22.03
Combinación de Estrategias	1	01.63	5	01.69
TOTAL	61	74.39	295	80.82

Tabla 17. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos del corpus de lenguaje natural.

Con los mandatos se experimentan cambios más drásticos. La opción predominante pasa a ser en las dos sociedades la emisión abierta del acto, con un 42.85 % de frecuencia de uso en el corpus español, y un 44.28 % en el corpus inglés. Es significativo también comprobar cómo el porcentaje de unidades en las que se usan estrategias de cortesía negativa aumentan en el corpus español, llegando a superar en un 4.76 % a las estrategias de cortesía positiva. Los ingleses por su parte, no experimentan cambios a ese respecto, y en el contraste entre la variante positiva y

negativa de la cortesía siguen prefiriendo la última (32.85 %) en detrimento de la primera (12.85 %).

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Abiertamente	9	42.85	31	44.28
Estrategias de Cortesía Positiva	3	14.28	9	12.85
Estrategias de Cortesía Negativa	4	19.04	23	32.85
Encubiertamente	5	23.80	6	08.57
Combinación de Estrategias	0	00.00	1	01.42
TOTAL	21	25.60	70	19.17

Tabla 18. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los mandatos del corpus de lenguaje natural.

Se puede concluir por lo tanto que cuando emiten un ruego los españoles prefieren atenuarlo con marcadores de cortesía positiva (40.98 %), y los británicos con marcadores de cortesía negativa (40.67 %). Al emitir un mandato, los individuos de ambas sociedades prefieren mostrar abierta y directamente sus intenciones impositivas, con una media que supera el 40 % en ambas sociedades.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Abiertamente	13	07.22	10	05.55
Estrategias de Cortesía Positiva	72	40.00	17	09.44
Estrategias de Cortesía Negativa	65	36.11	132	73.33
Encubiertamente	9	05.00	12	06.66
Combinación de Estrategias	21	11.66	9	05.00
TOTAL	180	100.00	180	100.00

Tabla 19. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.

Otra de las posibilidades para obtener una información más amplia y variada del fenómeno consiste en comparar los datos generales de la tabla 16, obtenidos del corpus de conversaciones naturales, con los datos extraídos del corpus de los cuestionarios, que aparecen recogidos en la tabla 19.

Gráfico 23: Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios

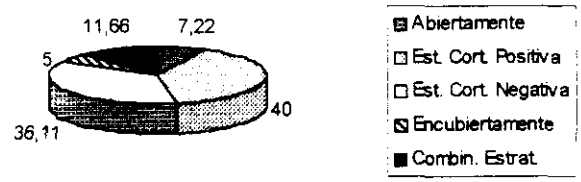
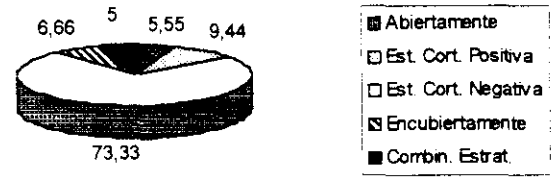


Gráfico 24: Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios



Como se puede observar, en líneas generales, los resultados son similares en ambos corpus. Los españoles prefieren atenuar la fuerza ilocutiva de sus ruegos y mandatos con estrategias de cortesía positiva (40.00 %) y los británicos con estrategias de cortesía negativa (73.33 %). Los porcentajes de casos en los que se emite abiertamente el acto bajan ostensiblemente de una media del 20 % en el corpus de lenguaje natural a menos de un 10 % en el corpus de los cuestionarios. El número de unidades en las que se utilizan subestrategias mixtas también aumenta, sobre todo en el corpus español (11.66 %). Por último el porcentaje de emisiones indirectas desde el punto de vista pragmático, desciende del 26.82 % de los casos al 5 % en el corpus español, y del 19.45 % al 6.66 % en el corpus inglés.

Las razones con las que se pueden explicar tales diferencias son las mismas que se exponían al comparar las estrategias de ruego y mandato. Es sin duda la diferencia de códigos a través de los que se manifiestan los mensajes lo que provoca que en un corpus abunden más emisiones encubiertas que en el otro. En el medio escrito resulta menos natural mostrarse insinuante para reparar los efectos amenazantes de una

emisión, por eso los encuestados antes que emitir su mensaje de un modo que el medio oral parece fomentar en mayor medida, prefieren atenuar sus respuestas con estrategias más estándar cómo las que le proporcionan las dos vertientes de cortesía propuestas.

El resto de diferencias en los porcentajes, que no en las tendencias generales, se explica por la variedad situacional que presenta el corpus del cuestionario. Al haber establecido de antemano seis situaciones distintas en las que emitir el acto y en las que los factores contextuales están controlados, se da necesariamente mayor variedad pragmática que en el corpus de lenguaje natural, dónde ya se ha comprobado que el número de unidades a ubicar en cada situación era bastante desigual.

No obstante, lo verdaderamente significativo es la coincidencia que parece existir en la conducta discursiva general, y que confirma ya de forma definitiva, que en una sociedad predomina el uso de un tipo de cortesía diferente del que predomina en la otra.

8.3 DISTRIBUCIÓN ESPECÍFICA.

8.3.1 Abiertamente: El hablante puede tener diferentes motivos para llevar a cabo el acto potencialmente amenazante de rogar o de mandar, sin reparar en apariencia, en el perjuicio que la imagen de su interlocutor pudiera sufrir. Para su catalogación se ha establecido la siguiente casuística:

1) Casos de gran urgencia o desesperación en los que la acción reparadora va en menoscabo de la eficacia comunicativa.

(179) ¡Ayudenme!
(180) Watch out!

2) Potenciación metafórica de esa urgencia para conseguir mayor énfasis en la interacción.

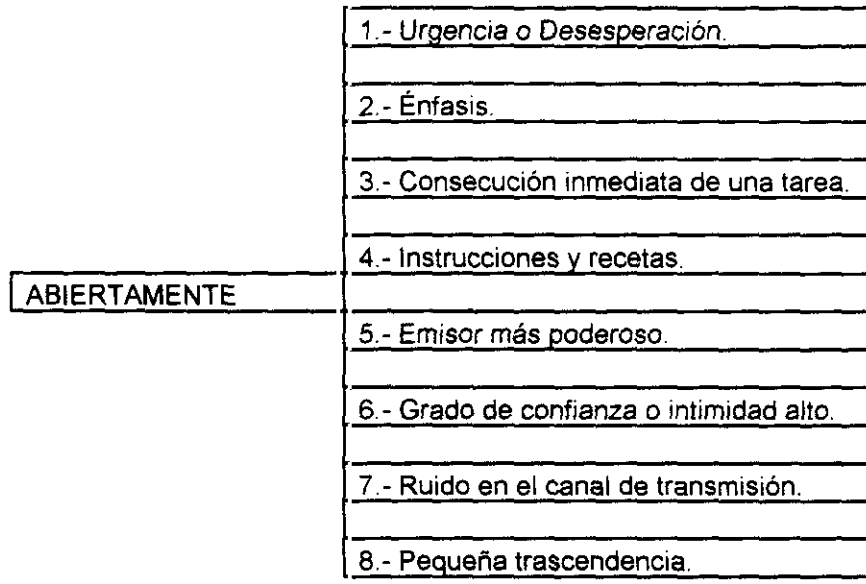
(181) ¡Que laves los platos! ¡Lávalos!
(182) Hear me out, Listen to me!

3) Cuando el objetivo de la interacción está orientado a la consecución inmediata de una tarea.

(183) Acércame esa silla.
(184) Give me a nail!

4) En instrucciones y recetas.

(185) Presione el botón "power" para encender el aparato.
(186) Add three cups of flour and stir vigorously



Esquema 11. Motivos potenciales para emitir abiertamente el acto, sin la acción reparadora de estrategias de cortesía. (Adapt. de Brown & Levinson, 1987).

5) Cuando el emisor es más poderoso que el receptor y no teme una revancha o una actitud no cooperante del receptor.

(187) ¡*Traéme las zapatillas*!
(188) In future, you must add the soda after the whisky.

6) Cuando el grado de confianza o intimidad existente entre los interlocutores es grande.

(189) Ana, saca la camisa que tengo que ponerme.
(190) *Bring me a fork, Mary.*

7) Cuando existen problemas de "ruido" en el canal de transmisión del mensaje.

(191) Oiga esto se corta. LLámeme a las seis. (*en el teléfono*)
(192) Come home right now! (con gran distancia física)

8) Cuando lo solicitado se considera de poca trascendencia.

(193) ¡Pásame el lápiz!
(194) The pencil, please!

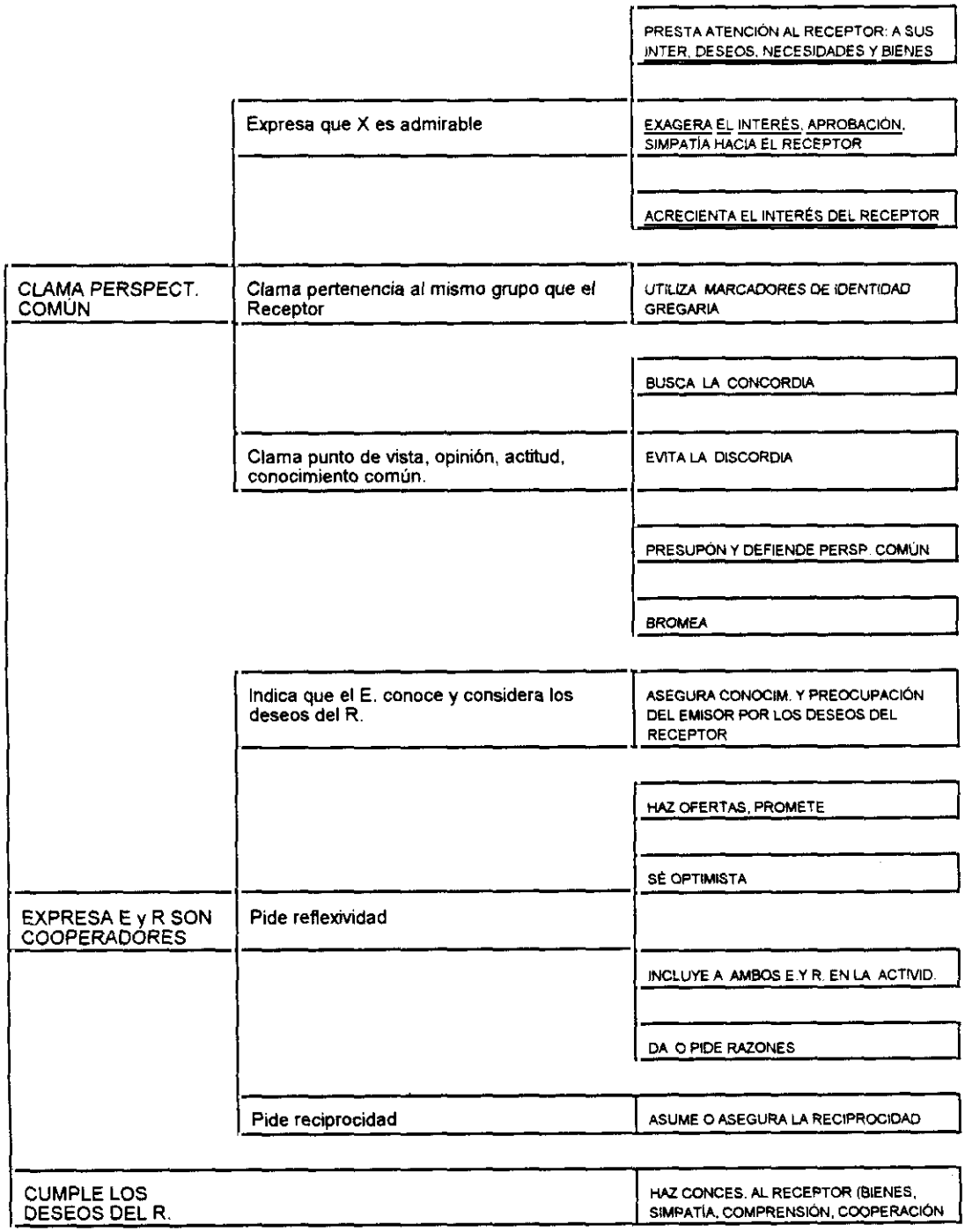
8.3.2 Estrategias de Cortesía Positiva: para estudiar esta modalidad, se distinguen 15 estrategias:

1) Presta atención al receptor (a sus intereses, deseos, necesidades, y bienes).
2) Exagera (el interés, la aprobación o la simpatía hacia el receptor).
3) Acrecienta el interés del receptor.
4) Utiliza marcadores de identidad gregaria.
5) Busca el acuerdo.
6) Evita el desacuerdo.
7) Presupón, y defiende una perspectiva común.
8) Bromea.
9) Manifiesta el conocimiento y la preocupación del emisor por los deseos del receptor.
10) Haz ofertas, promete.
11) Se optimista.
12) Incluye a ambos, al emisor y al receptor en la actividad.
13) Da o pide razones.
14) Asume o asegura la reciprocidad.
15) Haz concesiones al receptor (bienes, simpatía, comprensión, cooperación).

Todas ellas pueden reagruparse según el mecanismo de acción general que las rige. Existen fundamentalmente tres tipos de intención a la hora de realizar una de esas estrategias: proclamar la común pertenencia del emisor y el receptor a un mismo territorio o grupo, demostrar que el emisor y el receptor son colaboradores íntimos, y cumplir los deseos del receptor.

A su vez, dentro del primer grupo se distinguen tres tendencias: potenciar la idea de que el receptor y su entorno son admirables y deseables (estr. 1,2,y 3); resaltar la pertenencia de los interlocutores a un grupo de individuos con intereses comunes (est. 4); y proclamar una perspectiva común sin referirse necesariamente a la pertenencia al mismo grupo (est. 5,6,7,y 8).

El segundo grupo de estrategias se basa en demostrar que el emisor y el receptor se encuentran involucrados cooperativamente en la actividad relevante. Si están cooperando es porque comparten las mismas pretensiones en algún campo de acción y consiguientemente expresar que son colaboradores sirve para compensar la imagen positiva, potencialmente amenazada, del receptor. La mutua colaboración puede manifestarse indicando que el emisor conoce y es sensible a los deseos del receptor (est. 9); especificando que existe cierta reflexividad entre los deseos del emisor y del



Esquema 12. Estrategias de Cortesía Positiva (Brown y Levinson, 1987).

receptor (estr. 10, 11, 12 y 13); y señalando el estado de ayuda mutua que existe entre ambos (estr. 14).

El tercer grupo se constituye con una sola estrategia que se basa en la compensación por parte del emisor de la pérdida de imagen del receptor, a través del cumplimiento directo de sus deseos, y haciendo concesiones de tipo material, y espiritual (est. 15). El esquema previo ayuda a visualizarlas mejor.

8.3.3 Estrategias de Cortesía Negativa: existen 10 estrategias:

1) Sé convencionalmente indirecto.
2) Usa la modificación. Cuestiónate todo.
3) Sé pesimista.
4) Minimiza el rango de la imposición.
5) Muestra deferencia.
6) Pide disculpas.
7) Impersonaliza.
8) Cataloga el AAI como una regla de carácter general.
9) Nominaliza la expresión del AAI.
10) Muestra abiertamente que contraes una deuda de agradecimiento con el receptor.

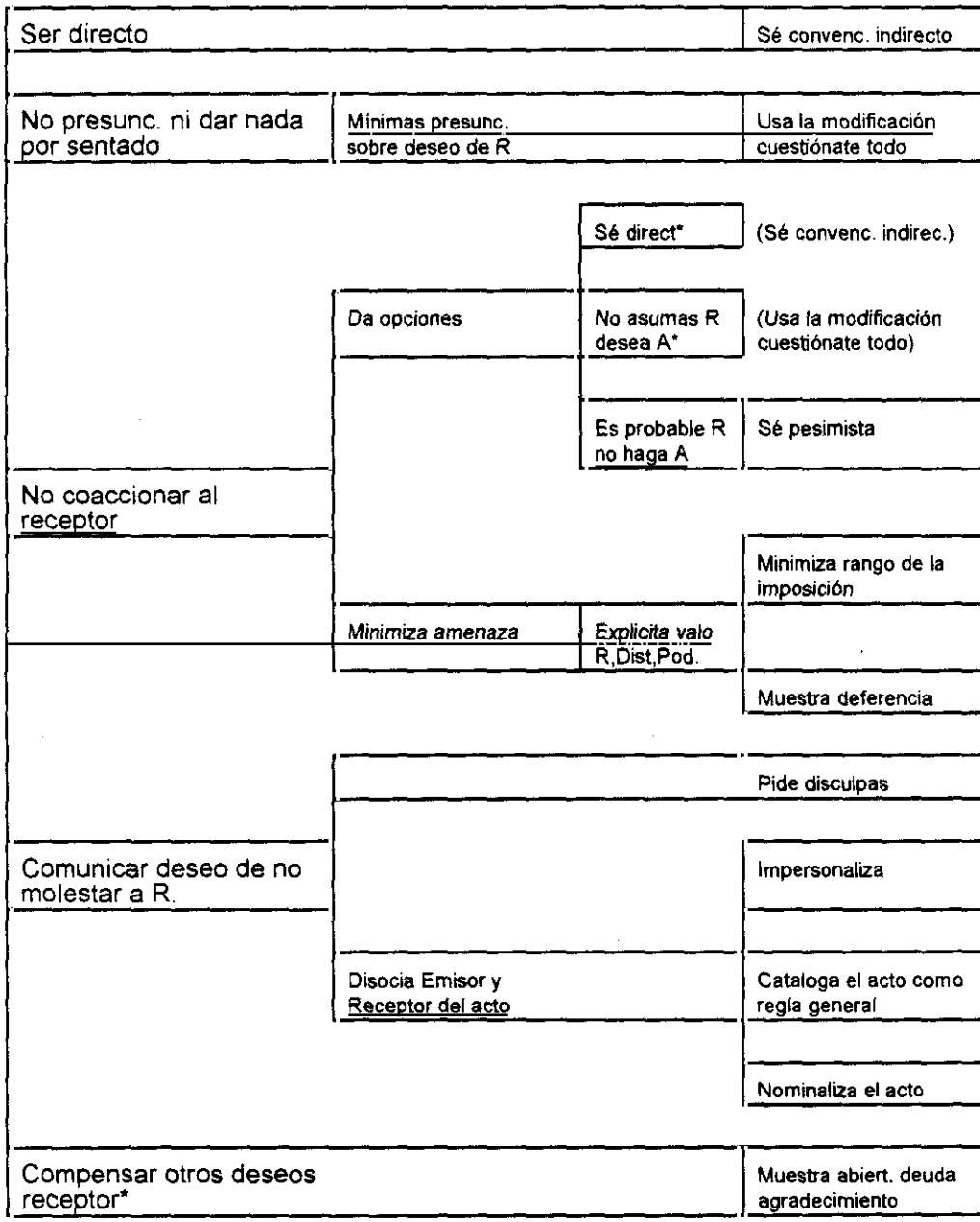
Estas a su vez se pueden reagrupar en cinco macro estrategias que responden al enunciado de cinco consejos: ser directo (est. 1), no dar nada por sentado (est. 2), no coaccionar al receptor (est. 3, 4, y 5), comunicar el deseo de no molestar (est. 6, 7, 8 y 9), y compensar otros deseos del receptor (est. 10). El esquema 13 clarifica la relación existente entre las cinco macro-estrategias mencionadas y el resto de estrategias derivadas[113].

---

[113] La estrategia "Sé directo" que surge de la rama "Da opciones", que a su vez depende de la *macro-estrategia*: "*No coaccionar al receptor*", conduce directamente a la estrategia número uno: "Sé convencionalmente indirecto".

La estrategia "No asumas que el receptor desea realizar el acto A", que surge de la rama "Da opciones", que a su vez depende de la macro-estrategia "No coaccionar al receptor" conduce directamente a la estrategia número dos: "Usa la modificación. Cuestiónate todo".

La macro-estrategia "Compensar otros deseos del receptor", por su parte debe bifurcarse en dos estrategias: la décima "Muestra abiertamente una deuda de agradecimiento con el receptor", y una similar a la quinta "muestra deferencia", que no se incluye otra vez, porque se trataría de una estrategia redundante.



Esquema 13. Estrategias de Cortesía Negativa (Brown & Levinson, 1987).

8.3.4 Encubiertamente: existen 15 estrategias

1) Haz insinuaciones.
2) Da pistas por asociación.
3) Presupón.
4) Sé comedido.
5) Sobrestima. Exagera.
6) Utiliza tautologías.
7) Utiliza contradicciones.
8) Se irónico.
9) Utiliza metáforas.
10) Utiliza preguntas retóricas.
11) Muestra ambigüedad.
12) Utiliza la vaguedad.
13) Generaliza.
14) Reemplaza al receptor.
15) Sé incompleto. Utiliza la elipsis.

Todas estas estrategias se pueden reagrupar según la máxima conversacional violada, gracias a la cual se inicia el proceso de inferencia necesario para entender el acto expresado. Existen, según esto, dos posibilidades generales para emitir el acto de forma encubierta: la creación de implicaturas conversacionales por un lado, y la manifestación de vaguedad y ambigüedad en la expresión, por otro. El primer objetivo se logra con la violación respectiva de las máximas de relevancia, cantidad y calidad (de la est. 1 a la 10). El segundo a través de la violación o explotación de la máxima de modo (de la est. 11 a la 15).

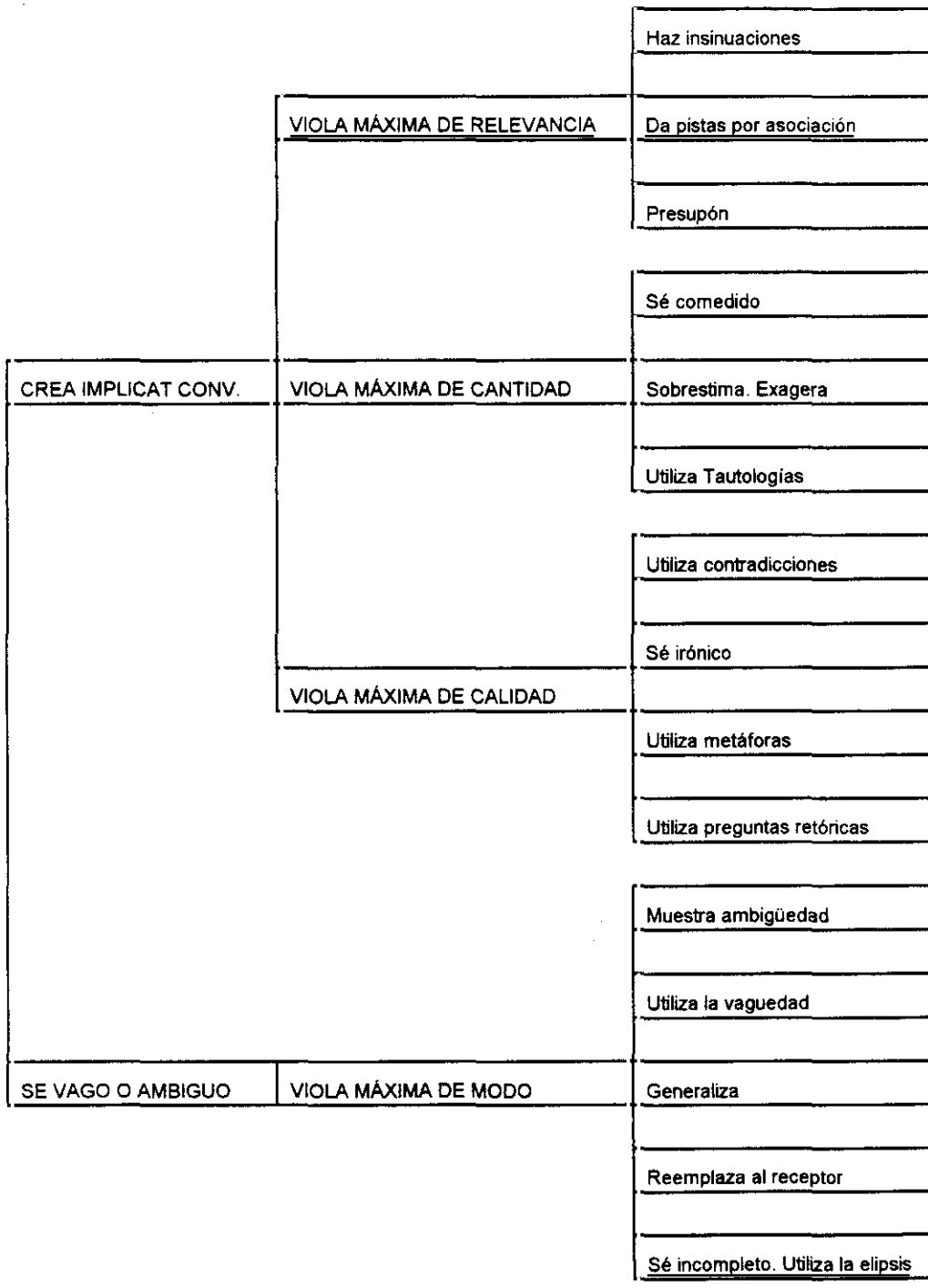
8.3.5 Resultados y ejemplos del corpus.

Tras el repaso de los tipos que conforman la tipología general se presenta la tabla de resultados[114] de la página siguiente. Después, se incluyen ejemplos de cada uno de los subtipos propuestos pertenecientes al corpus de lenguaje natural. En ellos se especifica el texto (S.2.2.) o diálogo (E.XIV) del que se tomó, y el número de la

---

[114] Los porcentajes se han calculado en relación con el número total de subestrategias utilizadas, que es distinto del número total de unidades, ya que como se ha señalado antes, existen unidades en las que se usan más de un tipo de subestrategias.

Cada porcentaje a su vez se calcula en relación con el resto de opciones que se encuadran dentro de la misma tendencia general. Así por ejemplo, los porcentajes de cada apartado de la emisión abierta del acto se han calculado en base a 20 casos en español y a 75 casos en inglés. Los de las subestrategias de cortesía positiva, se han calculado en base a un total de 32 casos en español y de 78 inglés. Los de las subestrategias de cortesía negativa en base a un total de 12 en español y de 158 en inglés. Y los de las subestrategias pragmáticas indirectas en base a un total de 21 en español y de 74 en inglés.



Esquema 14. Estrategias Pragmáticas Indirectas. (Brown y Levinson, 1987).

		ESP.		ING.	
		nº	%	nº	%
ABIERTAM.	Urgencia	7	35.00	5	06.66
	Énfasis	1	05.00	2	02.66
	Cons.Inmed.	2	10.00	5	06.66
	Instruc.	2	10.00	15	20.00
	Emi.poder.	4	20.00	13	17.33
	Conf.int.	1	05.00	31	41.33
	Ruido	0	00.00	0	00.00
	Intransc.	3	15.00	4	05.33
CORTESÍA POSITIVA	Estrat. 1	1	03.12	3	03.84
	Estrat. 2	1	03.12	4	05.12
	Estrat. 3	0	00.00	0	00.00
	Estrat. 4	2	06.25	11	14.10
	Estrat. 5	10	31.25	9	11.53
	Estrat. 6	1	03.12	1	01.28
	Estrat. 7	2	06.25	3	03.84
	Estrat. 8	0	00.00	3	03.84
	Estrat. 9	3	09.37	9	11.53
	Estrat. 10	0	00.00	3	03.84
	Estrat. 11	1	03.12	3	03.84
	Estrat. 12	2	06.25	18	23.07
	Estrat. 13	6	18.75	11	14.10
	Estrat. 14	1	03.12	0	00.00
	Estrat. 15	2	06.25	0	00.00
CORTESÍA NEGATIVA	Estrat. 1	1	08.33	82	51.89
	Estrat. 2	1	08.33	22	13.92
	Estrat. 3	1	08.33	9	05.69
	Estrat. 4	1	08.33	11	06.96
	Estrat. 5	4	33.33	8	05.06
	Estrat. 6	2	16.66	7	04.43
	Estrat. 7	0	00.00	10	06.32
	Estrat. 8	2	16.66	2	01.26
	Estrat. 9	0	00.00	2	01.26
	Estrat. 10	0	00.00	5	03.16
ENCUBIERT.	Estrat. 1	10	47.61	46	62.16
	Estrat. 2	1	04.76	2	02.70
	Estrat. 3	3	14.28	5	06.75
	Estrat. 4	0	00.00	2	02.70
	Estrat. 5	1	04.76	2	02.70
	Estrat. 6	0	00.00	0	00.00
	Estrat. 7	0	00.00	0	00.00
	Estrat. 8	1	04.76	2	02.70
	Estrat. 9	1	04.76	1	01.35
	Estrat. 10	1	04.76	4	05.40
	Estrat. 11	0	00.00	0	00.00
	Estrat. 12	0	00.00	1	01.35
	Estrat. 13	0	00.00	1	01.35
	Estrat. 14	2	09.52	6	08.10
	Estrat. 15	0	00.00	2	02.70

Tabla 20 Distribución específica de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.

página en la que se encuentra publicado. Cuando no se haya encontrado ningún ejemplo en este corpus se recurrirán a los hallados en el configurado con el material de los cuestionarios. En dichos casos se especifica el tipo se situación en la que se emitió (S4) y el número de la encuesta (Cuest. 22).

Se comienza con los motivos potenciales para emitir abiertamente el acto. Antes de proceder a la exposición de resultados y de ejemplos quisiéramos señalar que en el apartado que Brown y Levinson (1987:94-98) dedican al repaso de estos motivos no se facilitan claves suficientes con las que poder llevar a cabo una interpretación selectiva y ajustada de cada uno de ellos. Los problemas con los que se enfrenta el investigador que pretende aplicar empíricamente esta taxonomía son por un lado, la dificultad que plantea delimitar sin error los motivos de la taxonomía que comparten rasgos comunes. Hemos encontrado especialmente complicado en este sentido distinguir cuando se trata de una motivación por énfasis, por urgencia o por consecución inmediata de una tarea. Por otro lado, hay ocasiones en las que en la conciencia del emisor pueden prevaler más de un sólo motivo. Ante la primera dificultad hemos tenido que fiarnos de percepciones personales, y por tanto subjetivas dado que no se facilitan claves objetivas en el modelo teórico de referencia. Ante la segunda se ha optado por contabilizar todos los motivos presentes en cada unidad como si se tratara de unidades independientes.

1) Urgencia o desesperación: se trataba de casos en los que el uso de estrategias reparadoras iba en menoscabo de la eficacia comunicativa. Supone el 35 % de los casos en el corpus español, es por lo tanto la opción mayoritaria. En el corpus inglés sólo justifica el 6.66 % de casos. En el ejemplo (195) la desesperación del emisor se demuestra con el adjetivo "anxious". En (196) se trata de la petición de un estudiante a su compañero mientras están copiando en un examen.

(195) well the only thing that [ae e] is [ae] I'm anxious about is I do want them back.(S.2.2: 412)
(196) Yo ya he copiado la Física, pásame la Química. (E.XVIII: 329)

2) Potenciación metafórica de esa urgencia para conseguir mayor énfasis en la interacción. Esta opción representa el 5 % de los casos en español y el 2.66 % en inglés. En los dos ejemplos se es directo de forma enfática gracias a la repetición del núcleo exhortativo.

(197) go on, go on, heads down heads down (S.2.10: 644)
(198) ¡Calla, calla! A ver si hay algún micrófono (E.XXI: 404)

3) Cuando el objetivo de la interacción está orientado a la consecución inmediata de una tarea. En el corpus español se da en el 10 % de los casos, y el inglés en el 6.66 %.

(199) spoons (S.2.4: 462)
(200) Pues no, déjame a mí la mesa (E.XIX: 363)

4) En instrucciones y recetas. Este motivo es el que justifica la emisión directa del acto en un 10 % de casos en el corpus español y en un 20 % en el corpus inglés. En los dos ejemplos escogidos se trata de instrucciones.

(201) all right, now put it together again (S.1.12: 308)
(202) Además tienes que vocalizar más (E.XI: 194)

5) Cuando el emisor es más poderoso que el receptor. En el corpus español es éste el motivo en un 20 % de los casos. En el inglés en un 17.33.

(203) Don't lose them (S.2.2: 415)
(204) ¡fuera!(la policía a los estudiantes) (E.XVII: 313)

6) Cuando el grado de confianza o intimidad existente entre los interlocutores es grande. Este es el motivo por el que con más frecuencia (41.33 %) los británicos optan por mostrar abiertamente sus intenciones exhortativas. En el corpus español supone el 5 % de los casos. (205) es un ejemplo extraído de una conversación entre profesores de universidad que habían demostrado confianza a lo largo de su conversación, (206) se lleva a cabo entre un matrimonio.

(205) shut up Fanny (S.2.5: 507)
(206) ¡no te lleves los cangrejos! (E.VII:114)

7) Cuando existen problemas de "ruido" en el canal de transmisión del mensaje. No se ha encontrado ningún ejemplo en el corpus.

8) Cuando lo solicitado se considera de poca trascendencia. Es lo que se ha dado en llamar "small requests" y se refiere a la petición de acciones rutinarias (tales como pedir la hora) o menores (que requieren poco esfuerzo por parte del receptor).

(207) Let me tell you a story.(S.1.1: 42)
(208) *Abre, abre la de ahí* (E.XXIV: 240)

A partir de ahora se incluyen los ejemplos de subestrategias de cortesía positiva. Se describe de forma genérica cómo se logran los efectos atenuantes que cada una de ellas propugna, y se señala cuál de ellas representa la opción porcentualmente mayoritaria en cada uno de los corpus.

1) Presta atención al receptor (a sus intereses, deseos, necesidades, y bienes). Con esta estrategia el emisor comenta aquellos aspectos de la condición del receptor,

que el último pudiera desear que el primero comente y apruebe: un deseo evidente (209) y (210), una reciente adquisición (211), un cambio notable, etc.

(209) [em] good, now then I I wonder while I've got you here whether you could give me a little bit of biographical. Oh you want another glass of sherry my dear chap? (S.2.2: 417)
(210) Tú es que querías cantar ¿no? Pues venga, canta. (E.XVIII: 315)
(211) Let me see your beautiful camera (S.2.10: 622)

2) Exagera (el interés, la aprobación o la simpatía hacia el receptor). Se consigue a través de la entonación, la acentuación, la cadencia de voz y otros rasgos prosódicos. También se puede optar por intensificadores, adjetivos o adverbios que modifican el valor semántico de la locución.

(212) well now that you've done these and they've been so successful, we'd like you to do our...(S.1.3: 85)
(213) Hola profesor, me ha gustado bastante su clase de hoy y me gustaría que me recomendara... (S5. Cuest.24)

3)Acrecienta el interés del receptor. Esta estrategia, de la que no se ha encontrado ningún caso, se logra a través de recursos sintácticos tales como el discurso directo, el uso del presente "vivo o enérgico", y con apelaciones directas al receptor para involucrarle en la acción descrita.

4) Utiliza marcadores de identidad gregaria. Se trata de conseguir significar la pertenencia común a un grupo de similares características, ya que poder insinuar que se pertenece a un mismo grupo garantiza un acercamiento cortés al contrario. Esta táctica se puede conseguir a través del uso de formas de tratamiento afectivas tales como la forma singular frente a la forma respetuosa u honorífica del plural en los sistemas T/V[115], como en el ejemplo (214). La misma afectividad se logra con

[115] En español, según cita Blas Arroyo (1996:285) la elección entre las formas de tratamiento tu/usted no resulta siempre fácil. La primera podría ser vista por alguno de los participantes como demasiado prematura, frente a la segunda que podría igualmente ser interpretada como algo distante. Al respecto quisiéramos citar el trabajo de investigación sobre el bilingüismo en algunas comunidades del norte de África, llevado a cabo por Sherzer (1988: 613-614) en el que cita el curioso caso de cómo algunos individuos bilingües recurren al cambio de código, pasando del francés al árabe, para evitar la situación problemática que resulta de tener que optar por la dicotomía tu/vous presente en el sistema de tratamiento francés. El uso de la lengua árabe, que no posee tal distinción, les exime de tener que calcular qué opción es la adecuada en base a un complejo conjunto de factores que varía mucho de una comunidad a otra. Resulta también

expresiones como "honey" "darling", "love" (215) y (216). En este mismo sentido cabe señalar el uso productivo de los diminutivos (217), con un uso relativamente más limitado en inglés que se circunscribe a sufijos como "-ie" (218).

(214) Oye profe a ver si me podías decir... (S5. Cuest. 17)
(215) pass me my handbag dear (S.2.14:735)
(216) Anda cariño, que necesito...(S.6 Cuest.1)
(217) Juanillo haz el favor de ir... (S.6. Cuest.15)
(218) Can I pinch a ciggie? (S.2.11: 655)

Un sentimiento de identidad gregaria similar se puede conseguir con el uso de dialectos, de jergas[116] o argots (219), de contracciones o elipsis, y en general de cualquier terminología críptica, que sólo sea conocida por los individuos con actitudes, profesiones o gustos similares. El compartir las claves que ayudan a descifrar el mensaje emitido, es un garante de complicidad que ayuda a mitigar los efectos amenazantes no deseados.

(219) Toño tronco ¿cuando vas a limpiar la cocina? (S.2. Cuest. 8)

Dentro del corpus inglés ocupa junto con la estrategia nº 13, el segundo lugar en las preferencias de los usuarios con un 14.10 % de frecuencia de uso.

Dentro de esta estrategia, y aunque en el corpus no hemos encontrado ningún ejemplo, Brown y Levinson (1987:110) mencionan lo productivo que resulta a la hora de connotar cortesía positiva, dentro de comunidades bilingües, el cambio al código lingüístico que se asocia con valores domésticos y grupales. Menciona como ejemplo el cambio de inglés a español que hacen los chicanos de California, o de inglés estándar al dialecto Black English entre los negros americanos. Personalmente consideramos que la situación es más complicada de lo que estos autores describen, puesto que en situaciones diglósicas en comunidades bilingües o plurilingües en las que las diferentes lenguas no tienen un mismo estatus de igualdad, el recurso a la variedad "alta" suele ir ligada a los dominios sociales asociados con el prestigio y la autoridad, *en detrimento de la variedad "baja", restringida a las esferas exclusivamente familiares* o coloquiales. Por eso, la elección de un código equivocado por un hablante que *pretenda connotar empatía a su interlocutor, puede llegar a surtir, en ciertos contextos* sociopolíticos, el efecto contrario. A este respecto, Kerbrat-Orechionni (1992:81) aboga

---

muy interesante el artículo anterior de Blas Arroyo (1995) en el que también se ocupa del mismo tema, y en donde extrae sus datos de una comunidad peninsular.

[116] En este sentido resulta especialmente interesante el trabajo llevado a cabo por Martín Rojo (1994) acerca de los fenómenos lingüísticos presentes en la jerga de los delincuentes españoles y la dinámica conversacional que ese uso conlleva.

por un tacto sumo en contextos situacionales como el descrito en la ciudad de Barcelona[117] en donde el código lingüístico ha de ser negociado con infinitas precauciones, ya que como bien asegura Altehenger-Smith (1987:90) puede llegar a *marcar el establecimiento de relaciones de poder en la comunicación verbal.*

5) Busca el acuerdo. Esta es la subestrategia de cortesía positiva predominante en el corpus español con un 31.25 % de representatividad. Consiste en hacer evidente que existe uniformidad de criterio con nuestro interlocutor. A nivel textual esto se consigue con la búsqueda de tópicos seguros[118], y a nivel lingüístico, con la repetición de parte o de la totalidad del discurso de nuestro interlocutor (220) o corroborando la existencia de acuerdo (221) y (222).

(220) A:you would not in any case think of starting gainful employment until after you go?
B: not until the middle of September
A: not until the middle of September (S.3.2: 789)

(221) Podemos hablar de otra cosa ¿no? (E.VIII: 137)

(222) I don't want them lost, do you see what I mean? (S.2.2: 413)

Con la repetición además de demostrar que se ha oído correctamente lo expuesto, satisfaciendo la estrategia 1: "Presta atención al receptor", se acentúa el interés, la sorpresa y el acuerdo emocional con nuestro interlocutor.

6) Evita el desacuerdo. El objetivo de este dictum se logra poniendo de manifiesto que hay razones para discernir pero que uno piensa obviarlas para evitar el desacuerdo.

(223) I didn't want to be presurized like that any more, but well it would be possible to sort of do that sort of thing

[117] Según Kerbrat-Orechionni (1992) las interacciones cotidianas entre castellanohablantes (L1) y catalanohablantes (L2) habituales se desarrollan con frecuencia según las siguientes reglas: para evitar una reacción de rechazo entre sus interlocutores catalanófonos, L1 comienza su mensaje en catalán. Estos responden igualmente en su lengua, pese a ser conscientes del origen foráneo del interlocutor debido a su acento extranjero. Sin embargo, generalmente se llega a un momento en el que se produce un cambio cuya iniciativa parte del hablante habitual de L2, en la dirección catalán--->español, con el fin de facilitar la intercomunicación. Dicho cambio de código no puede catalogarse necesariamente como una estrategia de cortesía positiva, puesto que a nuestro modo de ver, el interlocutor castellanohablante ha tenido que *reconocer implícitamente el estatus dominante del catalán, y que demostrar pruebas* de su buena voluntad, para que el catalanohablante mostrara una actitud diferente, a pesar de ser el español el código lingüístico en el que los dos pueden manejarse con similar soltura.

[118] El clima, las molestias de tener que hacer cola y la incompetencia de la burocracia son algunos de los tópicos seguros más recurrentes en nuestra cultura. Al sacar temas en los que es fácil lograr una opinión unánime, se asegura la creación de un clima de compenetración y de buena relación que suele facilitar la posterior emisión de un AAI.

(S.3.2: 790)

(224) No, pues venga, vamos a seguir con tu colegio...(E.XVIII: 315)

Otras de las técnicas existentes son las mentiras piadosas[119], los pseudo-acuerdos, y las opiniones atenuadas. Distorsionar la realidad con la finalidad de no dañar la imagen positiva de nuestro interlocutor, a diferencia de las mentiras emitidas con otros fines, no es reprensible, y está contemplado como un recurso de interacción social aceptable. El pseudo-acuerdo consiste en remitirnos a un acuerdo tácito que en realidad no ha existido, y se logra con el uso de partículas conclusivas como "then" y "so". Por último, expresar de forma vaga o difusa nuestra opinión, ayuda a no tener que comprometernos en exceso.

7) Presupón, y defiende una perspectiva común. La estrategia se basa en presuponer que se conocen los deseos, las actitudes y los valores del receptor, y que estos coinciden con los del emisor. Se logra con la manipulación de la perspectiva de persona, tiempo y lugar; y de ciertas presuposiciones.

(225) por la cuenta que nos tiene; a ver si nos acordamos de hacer una pequeña lista de, de todas las dudas y preguntárselo al señor el martes... (E.XX: 372)

Según Fillmore (1971,a) existen unos centros deícticos no marcados representados por la persona que habla, para la deixis personal, el tiempo en que se habla, para la deixis temporal, y el lugar en el que se encuentra quien habla, para la deixis local. Pero estos centros deícticos se pueden desplazar para mostrar deferencia hacia el receptor y potenciar su perspectiva. Con respecto a la coordenada de lugar, existe un fenómeno típico del inglés, según el cual con algunos verbos de movimiento, el adoptar el papel del interlocutor, utilizándolos como si nos encontráramos en su ámbito de acción, sirve para codificar cortesía de tipo positivo. Así por ejemplo, utilizar "bring" en vez de "take" en (226), o "come" en vez de "go" en (227), resulta más cortés.

(226) I'm bringing you the book you asked me.

(227) A: Dinner's ready!
B: I'm coming, Mom.

---

[119] En inglés, el término equivalente sería <<white lie>>. En 1993, realizamos el trabajo de investigación: Lying and its Politeness Implications, en el que se pudo comprobar el enorme caudal de cortesía positiva que se manifiesta a través de fenómenos relacionados con la distorsión más o menos profunda de la verdad, tales como la antonimia, la ficción, la fantasía, el error, el descuido, la exageración, la distorsión, la simplificación, el despiste, el engaño, la mentira moral, y como no, la mentira piadosa. Pudimos comprobar a su vez, los diferentes grados de reprensión que suscitaba el uso de cada una de estas variantes en la sociedad.

En aquellos casos en los que ni el hablante, ni el oyente se encuentra en el espacio locativo que dichos verbos habitualmente connotan utilizar "come" expresa colaboración frente al uso de "go" que indica distancia y menor participación. (228) es uno de los ejemplos encontrados en el corpus. Se trata de un mensaje en el que el emisor está pidiendo permiso para visitar al receptor y lo hace manipulando la coordenada de lugar.

(228) Can I come at four (S.1.4: 105)

8) Bromea. Puesto que las bromas deben basarse en un conocimiento previo compartido para conseguir el efecto cómico que se pretende, su uso indica que tanto el emisor como el receptor comparten experiencias comunes. Además su presencia conlleva un nivel de complicidad y relajación que contribuye a minimizar el efecto amenazante del ruego o de la órden. La presencia del chiste o del chascarrillo ayuda, por los mismos motivos, a redefinir el grado de imposición inicial del acto emitido. Si se tiene confianza para bromear de ese modo se supone que la imposición es más suave, dado el tono distendido del intercambio. En el ejemplo (229) la primera referencia a "serious work" es la adecuada: la grabación de unos sonidos que es para lo que el experto en fonética y sus amigos habían quedado, pero la segunda es una broma ya que se refiere a tomar unas cervezas.

(229) let's get the serious work over before we go on to the serious work. (S.1.7: 176)

9) Manifiesta el conocimiento y la preocupación del emisor por los deseos del receptor. Es una forma de indicar que el emisor y el receptor son colaboradores, y de presionar al último para que acceda a cooperar con el primero. En (230) el emisor se preocupa por saber si el receptor desea añadir algo más. En (231) se está preocupando de averiguar si el receptor desea que se lleve a cabo ese acto o no.

(230) perhaps we could postpone it until later. have you got anything to add Reith? (S.2.6: 538)
(231) A:¿Te pregunto qué vas a hacer esta tarde?
B:¡Hija no! Eso es..., es privado. (E. XXI: 401)

10) Haz ofertas, promete. El emisor hace patentes sus deseos de colaborar con el receptor llevando a cabo ofertas y promesas, en las que demuestra sus buenas intenciones por satisfacer los deseos de su adversario dialéctico.

(232) get the bussiness over with and then we can [e] relax (S.1.7: 185)

11) Sé optimista. Se manifiesta a través de la confianza en que el acto requerido

finalmente se lleve a cabo. En ambos ejemplos el emisor es optimista puesto que da por hecho la actitud cooperante del receptor.

(233) I would like to do that please. You must tell me how to get to it. (S.1.10: 268)
(234) Allá voy, bueno, ya me informarás mañana de lo que pasa. (E. XXIV: 441)

12) Incluye a ambos, al emisor y al receptor en la actividad. Es la subestrategia de cortesía positiva más frecuente en el corpus inglés, con un 23.07 % de representatividad. Con el uso de un "we" inclusivo se logra indicar que ambos interlocutores colaboran de algún modo. En (235) el emisor desea que el receptor no se precipite en su decisión, y en (236) le está pidiendo que piense en un tema del que empezar a discutir.

(235) I I'd think it it would help a lot actually if we would, we could wait. (S.2.6: 543)
(236) ¡A ver si nos concentramos! (E. XXI: 400)

13) Da o pide razones. Esta estrategia tiene un 18.75 % de frecuencia de uso en el corpus español y un 14.10 % en el inglés. Es por lo tanto la segunda estrategia de cortesía a la que con más frecuencia han recurrido los nativos de ambas sociedades. Al proporcionar razones por las que el emisor desea que se lleva a cabo el acto, e incluyendo al receptor en dichos razonamientos se logra persuadir cortésmente al último de la idoneidad del acto requerido.

(237) don't attack Belgium. we're going to attack Russia instead (S.2.3: 448)
(238) Oye abre un poco una ventana por ahí, porque huele toda la casa a repollo (E. XIV: 239)

Las sugerencias indirectas en forma de pregunta son también una forma convencional de atenuar la emisión de estos actos.

(239) why can't we have something on economics? (S.1.1: 49)

14) Asume o asegura la reciprocidad. Se manifiesta a través de la expresión de derechos y obligaciones recíprocos. Al indicar la existencia de un derecho o de un hábito recíproco de realizar el acto entre los interlocutores se suaviza la fuerza impositiva o amenazadora del propio acto. En el ejemplo (240) dos alumnos se intercambian chuletas en un examen.

(240) Esa es la Química, cuando acabes me la pasas, que yo mientras copio la Física (E.XVIII: 328)

15) Haz concesiones al receptor (bienes, simpatía comprensión, cooperación). Se basa en la satisfacción directa de los deseos del receptor. Se incluyen aquí, no sólo el tradicional acto de intercambio de bienes materiales, i.e. regalos, como muestra de cortesía, sino también la realización y cumplimiento de deseos basados en las relaciones humanas, tales como: el deseo de ser admirado, alabado, cuidado, comprendido, escuchado, ayudado.

(241) I would like to use the kitchen. It's your turn to clean it. Do you want some help? (S2. Cuest.1)
(242) Oye que no se puede fumar aquí. Ten cuidado a ver si va a venir el revisor y te va a pillar (S1. Cuest. 26)

A continuación se incluyen y comentan los ejemplos de subestrategias de cortesía negativa.

1) Sé convencionalmente indirecto. Consiste en usar enunciados indirectos que dejan de ser contextualmente ambiguos en virtud de su convencionalización. El significado literal del enunciado es distinto del que indirectamente se codifica, por lo que se le deja al receptor una vía libre para no interpretar correctamente el acto, y obviar su cumplimiento si así se desea. Es el recurso más usual en el corpus inglés ya que alcanza hasta un 51.89 % de casos analizados.

(243) could you write a letter telling our heads of Department that...? (S.3.4: 845)
(244) ¿podría apagar el cigarrillo? (S.1. Cuest. 15)

2) Usa la modificación. Cuestiónate todo. Esta subestrategia se basa en el uso de modificadores (hedges) que ayudan a relativizar el valor semántico y pragmático del constituyente afectado. Pueden ser modificadores léxicos, modificadores de la fuerza ilocutiva de los actos de habla, modificadores que afectan a las máximas conversacionales de Grice[120], y modificadores de los rasgos prosódicos y cinestésicos[121]

[120] Brown y Levinson (1987: 171) aseguran que los modificadores de la máxima de cantidad que ayudan a atenuarla, mitigan la amenaza potencial que pudieran introducir los consejos y las críticas (a); los modificadores que ayudan a potenciarla son útiles para hacer promesas (b). Los modificadores de la máxima de calidad reparan el peligro de las quejas, y de los ruegos (c). Los de la máxima de relación ayudan a enmendar las ofertas y las sugerencias (d). Los de modo desagravian cualquier tipo de acto, por ejemplo los insultos (e)

(a) I think perhaps you should..
(b) I absolutely promise...
(c) Could you make this copy more or less final?

de la locución.

(245) actually I wish I wish you were a help actually Arthur and you could sort of come in with some some amazingly diplomatic remark (S.2.10: 639)
(246) I would like to...and borrow your telephone, if I could.(S.1.10: 267
(247) ¿podrías apagar el cigarro, si no te importa? (S.1. Cuest. 10)

Para desplegar una conducta cortés a través de esta táctica el emisor debe expresar que no presupone, ni se aventura a valorar la actitud, ni los deseos del receptor con respecto al acto. Pueden ayudar a eximir de responsabilidad al emisor, o a indicar que no parte de ninguna presunción acerca de la actitud del receptor con respecto al acto emitido.

3) Sé pesimista. Consiste en expresar las dudas del emisor con respecto a que se den las condiciones necesarias para que el receptor lleve a cabo el acto requerido. Lingüísticamente se caracteriza por el uso del subjuntivo, formas dubitativas (248), estructuras interrogativas negativas (249) y marcadores de posibilidad remota (250).

(248) the idea was...if it were amenable to you that you perhaps might write... (S.2.1: 386)
(249) ¿no tendrá un libro que dejarnos? (E. XXIV: 437)
(250) Would you happen to have any extra reading that I could do (S.5. Cuest. 10)

Según Brown y Levinson esta subestrategia, junto con la segunda de cortesía negativa, es la base pragmática fundamental para la construcción cortés de lo que la bibliografía tradicional ha denominado actos de habla indirectos.

4) Minimiza el rango de la imposición. Es otra manera de reducir la tensión creada por la presencia del acto y consiste en indicar expresamente que la seriedad del acto requerido no es grande, depositando la decisión última de llevar o no a cabo el acto en cuestión, en la valoración que de los otros dos factores relevantes: distancia social, y el poder relativo, haga el receptor.

(d) This may be misplaced, but would you consider...
(e) You're not exactly thrifty, if you see what I mean.

[121] Algunos ejemplos de este tipo de marcadores son un arqueo de cejas, un ceño fruncido, un tono de voz determinado, la presencia de dubitaciones como "umm" o "ahh".

(251) just hang your fire a minute (S.1.14: 364)
(252) Bueno pues que se vaya una y se quede la otra un poquito más tarde (E. XXIV: 446)

5) Muestra deferencia. Esto se puede lograr o bien rebajándose el emisor (253), o ensalzando al receptor (254). En ambos casos lo que se pretende comunicar es que el receptor ostenta un estatus social más alto, gracias al cual desarrolla una cierta "inmunidad" con respecto al acto por causa de la cual, el emisor reconoce que no puede coaccionarle para cumplirlo. El sistema más productivo en todas las lenguas para connotar deferencia es el de honoríficos. Es la subestrategia de cortesía negativa predominante en el corpus español, con una presencia estimada en un 33.33 %.

(253) speaking from the depth of my inexperience in these matters I would think it might be a good idea to interview up to five or six...(S.2.6: 527)
(254) you shouldn't be working now sir (S.2.4: 469)
(255) ¿puede apagar el cigarrillo, por favor? (S.1. Cuest. 16)

6) Pide disculpas. El emisor manifiesta sus dudas y reticencias a tener que entrometerse en el ámbito de acción de su interlocutor (256) y (257), a la vez que proporciona las razones contundentes que le han obligado a hacerlo (258), o solicita la exculpación y la cancelación del débito implícito.

(256) well can you give me any further help then? I'm sorry I'm holding up your time to see me (S.3.1: 764)
(257) I want to draw attention to this aspect of what Jake has said. I rudely interrupted you. (S.3.4: 829)
(258) Pues yo me tengo que ir, lo siento mucho. Oiga, que es que a las siete...¡no!, ¡a las seis!, ¡y son las cinco y cuarto! (E. XXI: 402)

7) Impersonaliza. Es un recurso básico para eximir al emisor de su responsabilidad como agente que ocasiona el acto, y para disimular que es el receptor de quien se espera su acatamiento. Los recursos lingüísticos más frecuentes son el uso de formas impersonales[122], de la voz pasiva[123], de los pronombres y adjetivos

[122] En inglés, se utilizan verbos con agentes dativos que se pueden omitir, para suprimir la mención explícita del agente: "It would be desirable (for me)".

[123] Este es el recurso por antonomasia para conseguir la impersonalización de la acción en inglés. Otras lenguas, como las de Malasia y Polinesia, presentan una tercera voz que es la circunstancial, gracias a la cual, un complemento declinado en un caso oblicuo, (instrumental,

indefinidos, y de estrategias de distanciamiento[124] .

(259) it must, that must be one thing to do (S.2.11: 652)
(260) Aquí no se puede aparcar (S.4. Cuest. 8)

8) Cataloga el acto como una regla de carácter general. El emisor queda eximido de toda responsabilidad sobre las molestias que se le puedan ocasionar al receptor, ya que simplemente se limita a llamar la atención sobre la existencia de reglas, y obligaciones (261) que se pueden considerar generales y de obligado cumplimiento. (262) está pronunciado en un gabinete psicológico ante una joven que quiere los resultados de un test de inteligencia. Se infiere que la presencia paterna para desvelar los resultados es una norma general.

(261) Excuse me but this is a non-smoking car. Do you mind not smoking? (S.1. Cuest. 27)
(262) Tienen que venir sus padres (E. XVIII: 326)

9) Nominaliza la expresión del acto. La formulación de esta estrategia parece algo arbitraria. No obstante, Brown y Levinson (1987) apoyándose en el estudio de Ross, J.R. (1973), titulado "Nouniness", aseguran que el grado de cortesía negativa, o cuando menos el grado de formalidad se incrementa con el uso de sintagmas nominales. Así pues, de todos los modos posibles a través de los que se puede expresar el contenido proposicional de una locución la variante en la que se sustantiva el concepto es la más formal. (264) lo sería más que (263).

(263) You performed well on the examinations and we were favourably impressed.
(264) Your performing well on the examinations impressed us favourably.

La explicación lógica para que el grado de cortesía aumente en las estructuras sustantivadas en inglés radica en que el actor y sujeto de la acción pasa a convertirse en modificador del verbo ahora sustantivado. Este proceso de difuminación de referencias ayuda a evitar posibles enfrentamientos entre dicho referente y el emisor.

---

locativo, benefactor) aparece como sujeto de la estructura superficial de la locución.

[124] El distanciamiento del punto de vista consiste en manipular las expresiones de tiempo, fundamentalmente la del tiempo verbal, para conseguir efectos de cortesía. Los ejemplos de (a) están colocados en orden creciente y, demuestran que cuanto más se retrotrae hacia el pasado el tiempo verbal, mayor efecto de cortesía negativa se consigue.

(a) Me pregunto si...
Me he estado preguntando si...
Me preguntaba si...

Contribuye, por lo tanto a que la emisión del acto resulte menos arriesgada.(265) es uno de los ejemplos del corpus.

(265) If you could, abatement of noise at this end of college. This would be a crowning achievement (S.3.4: 832)

10)Muestra abiertamente que contraes una deuda de agradecimiento con el receptor. Esta estrategia parece ser especialmente prolífica en culturas en las que el intercambio de débitos y favores está muy extendido, tales como la japonesa.

(266) I'm sure that, you know, he would be awfully grateful (S.1.1: 44)
(267) ¿Le importaría llevarme a casa? Se que es un abuso, pero se lo agradecería muchísimo. (S.3, Cuest. 9)

Con los ejemplos de subestrategias con las que se emite el acto encubiertamente que se incluyen a continuación, concluye este repaso especifico.

1) Haz insinuaciones. Es sin duda la estrategia indirecta más usual en ambos corpus ya que se utiliza en un 47.61 % de ocasiones en el corpus español y en un 62.16 %, en el inglés. Se basa, junto con la 2ª y la 3ª subestrategias en la explotación de la máxima de relevancia. El emisor hace una contribución que no es explícitamente relevante al tópico de la conversación, e invita así a que el receptor busque una interpretación adecuada al ruego o mandato emitido. Esto se logra o bien con la mención de los motivos que aconsejan su realización (268), o bien aseverando (269) o cuestionando (270) las condiciones para la realización del acto.

(268) (Objetivo: que su compañero, el otro profesor corrija pronto): The other thing is, you see, that if you haven't got time to mark a paper by about, any paper, by about the middle of July, then it's not worth worrying about it until the end of the summer vacation, because the last meeting of the Council Commission is about the middle of July and therefore the candidates wouldn't be able to receive ther certificates until November. (S.1.1: 37).
(269) (Objetivo: que se acerque más a la grabadora): No se te oye, estás un poco lejos (E. XI: 194)
(270) (Objetivo: dejar un mensaje): Have you got a pen? (S.1.8: 206)

2) Da pistas por asociación. Se trata de otro tipo de implicatura que consiste en mencionar algo relacionado con el acto requerido que sólo es interpretable gracias a experiencias previas o al conocimiento mutuamente compartido por el emisor y el receptor. Estas pistas son por lo tanto, de naturaleza más remota que las de la sección previa, ya que dependen de un conocimiento más específico que no es deducible del contexto general en el que se emite la locución.

(271) (Objetivo: que le inviten a su domicilio durante su estancia en Londres):Do you know anywhere which does sort of service flats for people? (S.1.10: 270)

(272) (Objetivo: que se acabe una conversación): Pues *aquí no hay ovnis y todo se ha terminado*. (E.III: 52)

3) Presupón. Se trata de locuciones que son casi completamente relevantes en su contexto pero que sin embargo siguen violando la máxima de relevancia a nivel de las presuposiciones que provocan. La presencia de "so much" en (273) y de "ya" en (274) obligan al receptor a buscar la relevancia del acontecimiento previo presupuesto que en (273) es no tener que tomar decisiones rápidas y en (274) acabar pronto.

(273) (Objetivo:no precipitarse en la elección de sitio de vacaciones): Do we have to hurry it quite so much? (S.2.13: 270)

(274) (Objetivo:terminar pronto): ¿Qué hora es ya? (E. XX: 390)

4) Sé comedido. Esta subestrategia junto con la 5ª y la 6ª se basa en la violación de la máxima de cantidad que rezaba: "dí tanto como sea requerido y no más". Al decir más o menos de lo necesario el emisor invita al receptor a inferir el porqué. Las expresiones comedidas siempre dicen menos de lo que sería deseable. La forma típica de construirlas es eligiendo un predicado escalar que se encuentra por debajo del que *realmente describe el estado de cosas*.

(275) (Objetivo: no veranear allí): well I suppose two weeks in the south of in in the Algarve perhaps is a bit too much of doing nothing. (S.2.13: 721)

(276) (Objetivo: *que traiga un cenicero*): *Good, Jo, we're* slightly stuck up for ash-trays.(S.2.10: 629)

5) Sobrestima. Exagera. Es la estrategia complementaria a la anterior y consiste en decir más de lo estrictamente necesario, o exagerarlo

(277) (Objetivo: que realice el trabajo pendiente): there's an awful lot of backlog (S.2.5: 509)

(278) (Objetivo: que bajen la música):Mis padres dicen que se van de casa o que nos vayamos nosotros (E. XVIII: 333)

6) Utiliza tautologías. La expresión de verdades patentes a través de la repetición innecesaria de un pensamiento o concepto es una llamada de atención que invita a crear una cadena de inferencias. Al emitir una tautología el emisor incita a buscar una interpretación informativa a una locución en apariencia, no informativa. Ni de ésta ni de la siguiente estrategia hemos encontrado ningún ejemplo en el corpus analizado pero incluimos el ejemplo (172) que es una frase tautológica que puede utilizarse para indicar aprobación, o desacuerdo.

(279) Los críos son críos.

7) Utiliza contradicciones. Con esta estrategia iniciamos la serie de las que basan su capacidad operativa en la manipulación de la máxima de calidad, que aconsejaba ser sincero y decir la verdad en todos nuestros intercambios verbales. Al afirmar dos hechos que se contradicen el emisor pone de manifiesto que no se está diciendo la verdad con la intención última de desencadenar el proceso de inferencias pertinente. (280) es una queja o crítica hacia el receptor.

(280) A: Are you upset about that?
B: Well, yes and no.

8) Sé irónico. El recurso estilístico de la ironía consiste en afirmar lo contrario de lo que en realidad se intenta significar y suele ir acompañado de rasgos prosódicos, cinestésicos o simplemente contextuales que ayudan a identificarlo.

(281) (Objetivo: que repita lo expuesto en la conferencia): would the last gentleman kindly explain what the hell he was talking about? (S.2.8: 590)

(282) (Objetivo: que le entreguen el título de bachiller): Es que, o sea, es que mi hermana más pequeña, se lo han dado antes que a mí, o sea, yo ya pregunté que si lo estaban haciendo a letra por día, osea por curiosidad.(E. XVIII: 321)

Personalmente pensamos que en ninguno de los ejemplos expuestos la presentación irónica de los actos tiene como objetivo conseguir efectos de cortesía ya que una actitud excesiva o inoportúnamente irónica puede producir el efecto contrario, como lo prueba el hecho de que un comentario corrosivo o demasiado cáustico puede resultar descortés.

9) Utiliza metáforas. La utilización de metáforas como estrategia de cortesía basa su eficacia en la presentación disfrazada de la realidad para no ofender abiertamente al receptor[125]. Los ejemplos encontrados no son exactamente metáforas[126], aunque sí pueden considerarse expresiones metafóricas.

(283) (Objetivo: que desvele los secretos de su Departamento): You can let your hair still further down (S.1.9: 231)

(284) (Objetivo: que deje de hablar mal de los profesores): Que las paredes oyen, no sé si te has dado cuenta.(E.XVIII: 315)

10) Utiliza preguntas retóricas . Hacer una pregunta con la intención de no obtener ninguna respuesta constituye la última modalidad de explotación de la máxima de calidad.

(285) (Objetivo: que cambien los textos de un examen): Why can't we have something on economics or politics? Wouldn't advertising be just as good? (S.1.1: 49)

(286) (Objetivo: que le den permiso para montar en moto): Mira papá ¿es que no te fías de mí? (E. XIX: 357)

11) Muestra ambigüedad. A partir de esta subestrategia todas se basan en la explotación de la máxima de modo. No hemos encontrado ningún ejemplo.

12) Utiliza la vaguedad. Al ser vago en la expresión verbal del acto solicitado, se

---

[125] Brown y Levinson (1987: 223) mencionan como curiosidad el origen metafórico de algunos eufemismos ingleses tales como "janitor", conserje, que proviene de la sustitución metafórica de "sanitary engineer", o "housewives", amas de casa, que debe su origen a "home economists".

[126] Rojas (1994: 232) en su trabajo acerca de las metáforas en el español de Argentina menciona la posibilidad de uso de esta figura estilística con el valor descrito por Brown y Levinson (1987).

consigue minimizar los riesgos inherentes a la emisión del propio acto.

(287) (Objetivo: que se ponga al día y trabaje al mismo ritmo que los demás): I don't know if there's any suggestion that you have to keep up with anybody else any more? (S.2.5: 510)

13) Generaliza. Con la generalización de la locución se consigue que tanto el objeto como el sujeto del acto emitido se difuminen y pierdan su referencia específica. Es entonces una opción personal del receptor el decidir si la regla de tipo general le afecta o no a su persona. El uso generalizado de proverbios y refranes surte el mismo efecto.

(288) (Objetivo: obtener recomendación del profesor para conseguir ayuda económica): Of course the business of getting money might be easier if everything else helps with everyting else. you see? (S.2.1: 398)

14) Reemplaza al receptor. Consiste en alejar al receptor del punto de mira del acto fingiendo que éste va dirigido a otro destinatario y teniendo la esperanza de que sea el propio receptor quien se involucre en el acto emitido.

(289) (Objetivo: obtener recomendación del profesor para poder financiar su investigación): the bibliography having gone this far must not be allowed to die. (S.2.1: 381)

(290) (Objetivo: que su compañero, otro estudiante, deje de fumar en el despacho del profesor): Yo creo que aquí no se puede fumar (E. XVII: 313)

15) Sé incompleto. Utiliza la elipsis. Se trata en realidad de una estrategia que viola tanto la máxima de modo como la de cantidad. Al proferir elípticamente un acto[127] cuya comprensión está garantizada por su contexto conversacional el emisor asegura la imagen del receptor y la propia.

[127] Estas estructuras se identifican con lo que G. Herrero (1996) prefiere denominar "construcciones suspendidas". Se trata de secuencias incompletas desde el punto de vista de la sintaxis formal, en las que el hablante omite todo lo que ya está sugerido por sus restantes palabras. Esta autora defiende que este tipo de información debe ser catalogada como implícita, más que elíptica, puesto que no se trata realmente de una información omitida y posteriormente recuperada o repuesta, sino que se elabora a través de las oportunas implicaturas y explicaturas presentes en los enunciados.

(291) (Objetivo: que el otro profesor revise la solicitud de un conocido):
A: One other thing... Delaney, the Canadian student, remember? last year. He should have had his *dissertation in, at the beginning of* May... How are you going to be placed for having...?
B: I wouldn't want it before the end of June.

(292) (Objetivo: que no le ponga nerviosa con sus preguntas sobre qué van a hablar cuando les graben): No, por favor, *Ana, por lo que más quieras!* (E. XXI: 400)

Esta eliminación u omisión de elementos no necesarios, o menos necesarios, no sólo puede responder a una intención de solapar cortésmente las intenciones exhortativas del emisor. Brown y Levinson debían haber considerado aquellos casos que se explican por pura economía o comodidad, o por el relieve singular que pueda tener para el hablante una parte del mensaje, la que con más urgencia desea transmitir al oyente, y que *le hacen despreocuparse de finalizar el resto del mensaje*[128].

8.3.6 Subestrategias Dominantes y Ausentes.

Tras revisar ejemplos de todas las subestrategias, para finalizar esta sección, es *necesario señalar cuáles son las subestrategias predominantes en cada una de las* lenguas y comparar si existe coincidencia. Podremos comentar igualmente si el modelo teórico adoptado es efectivo cuando se aplica empíricamente

Con respecto a los motivos potenciales por los que uno pudiera optar por emitir el acto *abiertamente* a nivel del concepto pragmático de cortesía, en el corpus español se ha demostrado que el motivo más recurrente es la urgencia o desesperación que invaden al emisor cuando lleva a cabo el acto, y lo es con un 35 % de representatividad. *Sin embargo, la razón primordial por la que los británicos optan por emitir el acto sin la* acción reparadora de ninguna estrategia de cortesía es la existencia de confianza o intimidad entre los interlocutores. Así lo es en un 41.33 % de los casos. Este resultado no implica que los nativos británicos garanticen más confianza a sus interlocutores que los españoles. Esta sería una interpretación sesgada, dado que tan sólo se trata de un

[128] Narbona (1986: 247) afirma que la suspensión está originada, bien por la vinculación de los enunciados a la situación comunicativa en la que se emiten, hecho que permite la no verbalización de información evidente o conocida; o bien por la finalidad expresiva del hablante que posibilita mediante la suspensión, la obtención de significados múltiples, entre los que sugiere la intensificación elativa, la potenciación aftectiva, y a los que nosotros creemos que hay que añadir la transmisión de cortesía positiva.

porcentaje mayoritario dentro de un grupo en el que las unidades del corpus español eran mayoritarias en la totalidad. Así pues, dentro de las emisiones abiertas, opción menor dentro del corpus británico, gran parte de ellas se deben a que existe confianza o intimidad entre los participantes involucrados.

Uno de los motivos con un porcentaje de aparición similar en ambos corpus es la ostentación de más poder social por parte del emisor, con un 20 % y un 17.33 % de frecuencia en los corpus español e inglés respectivamente. Por último, cabe señalar que la séptima causa postulada por Brown y Levinson (1987), la existencia de ruido en el canal de transmisión, no aparece como justificación de la emisión abierta de ninguno de los casos analizados. Resulta por lo tanto la opción más específica ya que se restringe a casos muy particulares.

En relación con las quince subestrategias de *cortesía positiva*, la número 5: "Busca el acuerdo" es la preferida por los españoles, con una incidencia del 31.25 %. La favorita para los británicos es sin embargo, la número 12: "Incluye a ambos, al emisor y al receptor en la actividad", con un 23.07 %. El resto de subestrategias ocurren con una variación de porcentajes similar en ambas lenguas. Se han encontrado ejemplos de todas ellas en una u otra lengua, con una sola excepción representada por la subestrategia número 3, que responde al dictum: "Acrecienta el interés del receptor". Brown y Levinson (1987: 106-107) identifican la estrategia con la intención de proporcionar una buena historia con la que atraer la atención del interlocutor. Las técnicas sugeridas son el uso del presente vivo o enérgico, en especial cuando se ha de recurrir al discurso indirecto. El hecho de que no se hayan encontrados ejemplos en el corpus no invalida, desde nuestro punto de vista, la función de esta subestrategia.

Al revisar las diez subestrategias de *cortesía negativa* se ha comprobado cómo la número 5: "Muestra deferencia" es la predominante en el corpus español, con un 33.33 %. Los británicos han optado en más ocasiones por la subestrategia número 1: "Sé convencionalmente indirecto", y lo han hecho en un 51.89 % de ocasiones. A diferencia de las de cortesía positiva, no hay ninguna subestrategia de cortesía negativa de la que no se haya encontrado algún caso. Así pues todo el modelo propuesto para esta variedad de cortesía se ve ratificado en el estudio empírico

Por último, en aquellos casos en los que el emisor opta por la manifestación *indirecta, "off record"*, de su acto, tanto los españoles como los británicos han usado mayoritariamente la subestrategia número 1: "Haz insinuaciones", en un 47.61 % y un 62.16 % de los casos, respectivamente. Existen tres subestrategias de las que no se ha encontrado ninguna aplicación: la 6, la 7 y la 11, cuyos enunciados eran: "Utiliza tautologías", "Utiliza contradicciones" y "Muestra ambigüedad". Tampoco pensamos que la ausencia de ejemplos contrastados en 3 del total de 15 subestrategias propuestas, invalide las propuestas generales. Los ejemplos que los autores proporcionan en su

obra son bastante convincentes. Donde únicamente disentimos con respecto a sus propuestas es en la estrategia 8, donde le asignan una finalidad cortés a la ironía. Coincidimos con Haverkate (1985, 1990.c) en que un comentario demasiado cáustico *puede precisamente surtir el efecto contrario.*

A la hora de valorar la fuerza explicativa de la teoría hay que señalar que las subestrategias de los tres últimos grupos (cortesía positiva, negativa, y emisiones encubiertas) resultan más fáciles de identificar que las de las emisiones abiertas, dado que como ya se ha expuesto anteriormente, los autores proporcionan rasgos formales y estructurales más concretos con los que reconocerlas. No obstante, sigue existiendo cierto componente de subjetividad en la labor de interpretación del investigador que decide adoptar este modelo, pues no se trata en ningún caso de opciones cerradas. *Cualquier estructura equivalente a las discutidas por los autores puede ser* subjetivamente interpretada por el investigador como un rasgo identificador de una determinada subestrategia. No obstante, y a pesar de esta salvedad, el corpus contiene la mayoría de recursos señalados en la teoría, por lo que se puede afirmar que la teoría de la Cortesía Lingüística, expuesta y formalizada por Brown y Levinson (1987), queda *validada a través del presente estudio, ya que se puede comprobar empíricamente,* con datos tomados de intercambios reales y de lenguaje natural que los hablantes de una y otra nacionalidad hacen uso, en mayor o menor medida, de las variantes estratégicas que estos autores postularon.

8.4 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

El estudio se ha llevado a cabo en el corpus de los cuestionarios por los motivos *expuestos con anterioridad.*[129] *Como se podrá observar en las dos siguientes tablas* (21 y 22) no existe coincidencia en las cantidades totales porque la número 21 recoge el número de unidades de ruego y mandato (360), mientras que la número 22 se centra en el número de estrategias (411), y como se ha repetido reiteradamente hay actos en los que se usa más de una subestrategia de cortesía simultáneamente.

Se incluye en tercer lugar la tabla 23 en la que se han ordenado cada una de las *seis situaciones sociales descritas según los porcentajes de frecuencia de uso de las* estrategias. Estas aparecen colocadas en el eje vertical, en el que se observa en cada una de las lenguas cuáles son las situaciones en las que los encuestados utilizan con mayor y menor frecuencia cada uno de los recursos pragmáticos de los que disponen. Los recuadros sombreados corresponden al número de situaciones en las que los nativos no han utilizado la opción.

---

[129] Básicamente se trataba de controlar los rasgos contextuales internos, y poder conseguir un número homogéneo de actos en cada situación.

SIT.	ESTRATEGIA	ESP.		ING.	
		n	%	n	%
S1	Abiertamente	0	00.00	0	00.00
	Cort. Positiva	15	50.00	0	00.00
	Cort. Negativa	13	43.33	30	81.08
	Encubiertamente	2	06.66	7	18.91
S2	Abiertamente	2	06.60	5	16.12
	Cort. Positiva	18	54.54	7	22.58
	Cort. Negativa	4	12.12	16	51.61
	Encubiertamente	9	27.27	3	09.67
S3	Abiertamente	0	00.00	0	00.00
	Cort. Positiva	4	12.50	0	00.00
	Cort. Negativa	28	87.50	32	96.96
	Encubiertamente	0	00.00	1	03.30
S4	Abiertamente	5	13.88	2	05.26
	Cort. Positiva	5	13.88	5	13.15
	Cort. Negativa	26	72.22	26	68.42
	Encubiertamente	0	00.00	5	13.15
S5	Abiertamente	0	00.00	0	00.00
	Cort. Positiva	22	55.00	0	00.00
	Cort. Negativa	18	45.00	25	78.12
	Encubiertamente	0	00.00	7	21.87
S6	Abiertamente	6	15.38	3	10.00
	Cort. Positiva	29	74.35	7	23.33
	Cort. Negativa	4	10.25	20	66.66
	Encubiertamente	0	00.00	0	00.00

Tabla 21. Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos de los cuestionarios, según factores situacionales.

SIT.	ESTRATEGIA	ESP.		ING.	
		n	%	n	%
S1	Abiertamente	0	00.00	0	00.00
	Cort. Positiva	15	50.00	0	00.00
	Cort. Negativa	13	43.33	26	86.66
	Encubiertamente	2	06.66	0	00.00
	Comb. Estrat.	0	00.00	4	13.33
S2	Abiertamente	2	06.66	5	16.66
	Cort. Positiva	15	53.33	6	20.00
	Cort. Negativa	4	13.33	16	53.33
	Encubiertamente	7	23.33	2	06.66
	Comb. Estrat.	1	03.33	1	03.33
S3	Abiertamente	0	00.00	0	00.00
	Cort. Positiva	3	10.00	0	00.00
	Cort. Negativa	24	80.00	29	96.66
	Encubiertamente	0	00.00	1	03.33
	Comb. Estrat.	3	10.00	0	00.00
S4	Abiertamente	5	16.66	2	06.66
	Cort. Positiva	5	16.66	4	13.33
	Cort. Negativa	14	50.00	18	60.00
	Encubiertamente	0	00.00	2	06.66
	Comb. Estrat.	6	16.66	4	13.33
S5	Abiertamente	0	00.00	0	00.00
	Cort. Positiva	13	43.33	0	00.00
	Cort. Negativa	8	26.66	23	76.66
	Encubiertamente	0	00.00	7	23.33
	Comb. Estrat.	9	30.00	0	00.00
S6	Abiertamente	6	20.00	3	10.00
	Cort. Positiva	20	66.66	7	23.33
	Cort. Negativa	2	06.66	20	66.66
	Encubiertamente	0	00.00	0	00.00
	Comb. Estrat.	2	06.66	0	00.00

Tabla 22. Distribución general de las unidades de ruego y mandato del corpus de los cuestionarios, según las estrategias pragmáticas y los factores situacionales.

Gráfico 25: Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

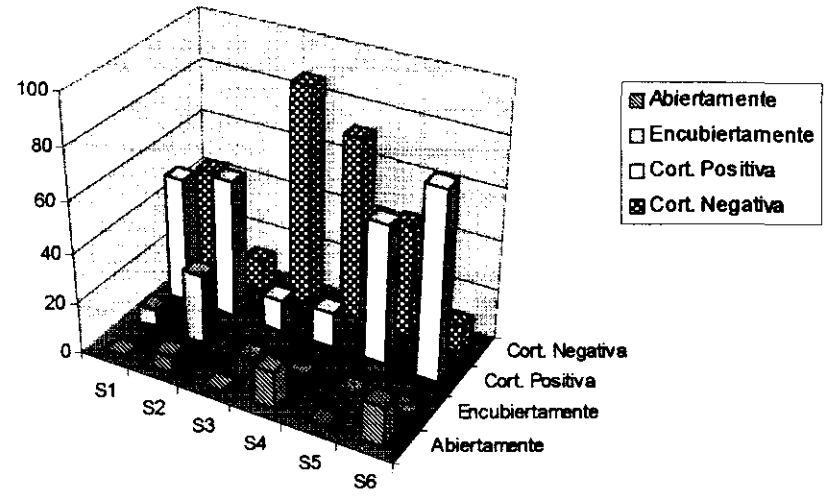
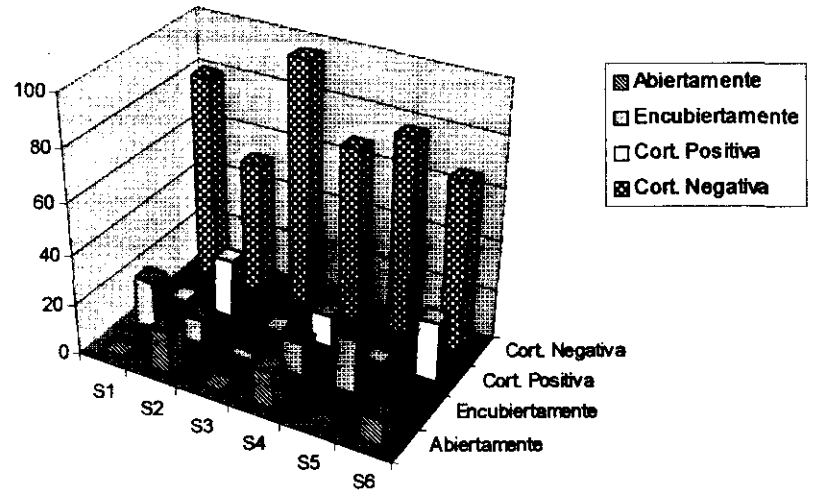


Gráfico 26: Distribución general de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



ABIERTAM.	ESP	S6	S4	S2			
		20.0	16.6	6.66			
	ING	S2	S6	S4			
		16.6	10.0	6.66			
CORTESÍA POSITIVA	ESP	S6	S2	S1	S5	S4	S3
		66.6	53.3	50.0	43.3	16.6	10.0
	ING	S6	S2	S4			
		23.3	20.0	13.3			
CORTESÍA NEGATIVA	ESP	S3	S4	S1	S5	S2	S6
		80.0	50.6	43.3	26.6	13.3	6.66
	ING	S3	S1	S5	S6	S4	S2
		96.6	86.6	76.6	66.6	60.0	53.3
ENCUBIERT.	ESP	S2	S1				
		23.3	6.66				
	ING	S5	S2	S4	S3		
		23.3	6.66	6.66	3.33		

Tabla 23. Ordenación de las seis situaciones de interacción, según la incidencia de las estrategias pragmáticas.

En secciones previas ya se había demostrado que los nativos españoles optaban *mayoritariamente por estrategias de cortesía positiva frente a los nativos británicos* que se decantaban por estrategias reparadoras de cortesía negativa. Con los datos expuestos en esta sección se puede comprobar si dichas tendencias son mayoritarias *en todos los tipos de situaciones sociales establecidas o no.*

Con respecto a los nativos españoles que completaron el test, parecen seguir *siendo fieles a la modalidad de cortesía característica de su país en cuatro del total de* seis situaciones. Es decir, que las unidades atenuadas con mecanismos de cortesía positiva son mayoritarias en la S1 con un 50 % de incidencia, en la S2 con un 53.33 %, *en la S5 con un* 43.33 %, y *en la S6 con un* 66.66 %.

Los nativos británicos encuestados han optado mayoritariamente por la modalidad de cortesía negativa en todas las situaciones sociales diseñadas para el test, con porcentajes que oscilan desde el 96.66 % de la S3, hasta el 53.33 % de la S2. En la S1 su incidencia es del 86.66 %, en la S4 del 60 %, en la S5 del 76.66 % y en la S6 del 66.66 %.

Gráfico 27: Mapa de ocupación de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios

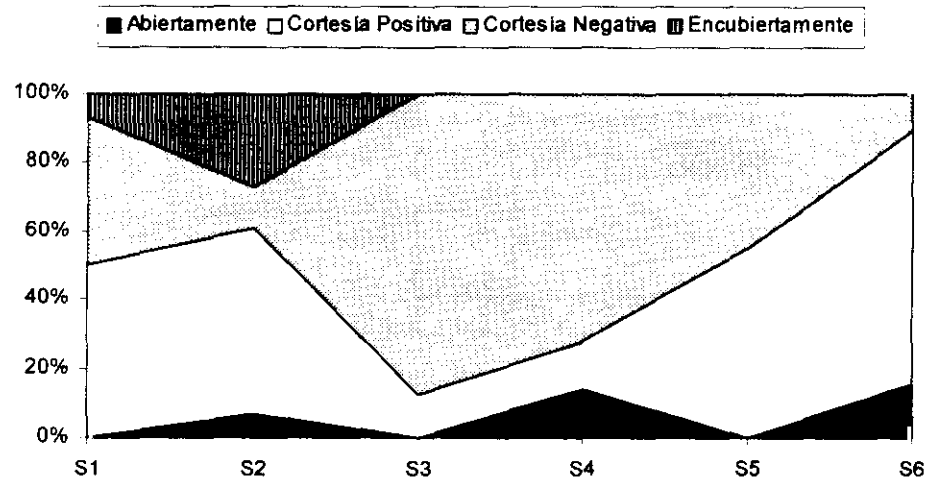
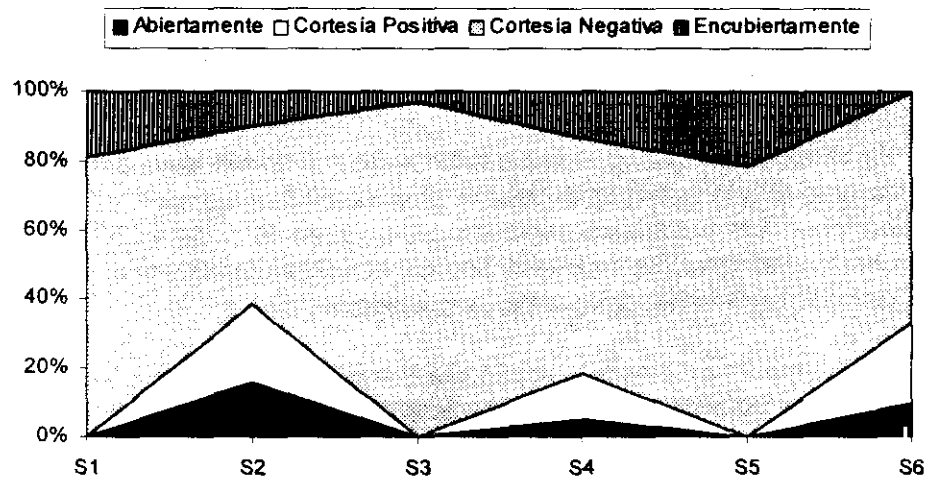


Gráfico 28: Mapa de ocupación de las estrategias pragmáticas en los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios



Dentro de las cuatro posibilidades pragmáticas establecidas, la *emisión abierta* del acto, sin los efectos mitigadores de ninguna estrategia reparadora, sólo se da en tres de las seis situaciones, en ambas lenguas. Se trata de las situaciones 6 (madre), 4 (policía) y 2 (compañero de piso). En el corpus español su colocación en orden descendiente es la mencionada, con unos porcentajes de uso del 20 %, 16.66 % y 6.66 % respectivamente. En el inglés el orden es S2, S6 y S4, con una incidencia del 16.66 %, 10 % y 6.66 % respectivamente.

La impresión que se extrae es que a nivel cortesía, los encuestados han optado por la emisión abierta del acto sólo en aquellas situaciones en las que no existe distancia social con su interlocutor (S2: compañero de piso, y S6: madre). Dentro de las seis situaciones establecidas, si existe distancia social, la emisión abierta también es posible cuando el emisor ostenta mayor poder social (S4: policía).

Se trata no obstante de porcentajes relativamente bajos, no llegando a superar nunca más de un 20 % de los casos, por lo que hay que concluir que se trata de una opción claramente minoritaria e identificada como "no deferente" por la mayoría de los encuestados. Estos optan por ser no deferentes porque les asisten otros derechos, como lo prueba el hecho de que son tres situaciones en las que las valoraciones de la obligación de cumplimiento por parte del interlocutor, el derecho a exigir por parte del emisor, y las probabilidades de cumplimiento del acto, siempre alcanzan el nivel alto e intermedio-alto, según las estimaciones hechas por los nativos de ambas sociedades.

Con respecto a la emisión del acto con mecanismos de atenuación de *cortesía positiva*, hay que señalar un hecho significativo. En el corpus español, se ha recurrido a este tipo de estrategias en todas las situaciones, aunque su uso es abiertamente mayoritario sólo en cuatro de ellas. Con respecto al corpus inglés, su presencia se da en sólo tres de las seis situaciones. Los porcentajes del corpus español son siempre altos: 66.66 % (S6), 53.33 % (S2), 50 % (S1) y 43.33 % (S5), salvo en dos situaciones: la situación tres (10 %) y la situación cuatro (16.66 %). Los británicos sólo recurren a esta modalidad de cortesía en la situación seis (23.33 %), en la sit. dos (20 %) y en la situación cuatro (13.33 %).

La conclusión por tanto es que la cortesía positiva es una opción pragmática a la que no se suele recurrir cuando existe distancia social entre los interlocutores (S1, S3, S4). Los escasos ejemplos encontrados en el corpus inglés, dentro de la S4 (policía), no son representativos. Su presencia es casual, y responde al uso de vocativos afectivos como los de los ejemplos:

(293) Hey son, you are going to have to move your car (Cuest. 8, S4)
(294) Hey kid, I suggest you to move it soon (Cuest. 24, S4)

Dentro del corpus español se producen excepciones a la regla general propuesta debido a la idiosincrasia propia de esta sociedad, que incluso en situaciones en las que existe distancia social grande (S1: vagón de no fumadores), prefieren optar por dicha modalidad de cortesía para que funcione como un acelerador social que les ayude a acortar distancias. Lo consiguen con muestras de interés desmedido por ajustarse al entorno del receptor y cooperando con sus necesidades.

(295) ¡Ey tío! aquí no se puede fumar ¡como te pillen! (Cuest. 22, S1)

(296) Oye si quieres fumar, podrías ir al vagón de fumadores. (Cuest.12, S1).

En sintonía con lo expuesto como conclusión provisional, está el hecho de que en ambas sociedades las dos situaciones en las que la presencia de estrategias de cortesía positiva es mayoritaria, son aquellas en las que no existe distancia social entre los interlocutores (S6: madre, y S2: compañero de piso).

En relación con las estrategias de *cortesía negativa*, cabe decir que en el corpus español, existen ejemplos de esta modalidad en todas las situaciones, pero, salvo en dos de ellas (S3 y S4), su incidencia siempre es minoritaria en comparación con las estrategias de cortesía positiva. Los nativos británicos, sin embargo, optan de forma mayoritaria por esta opción en todas las situaciones establecidas.

La situación en la que los porcentajes son más elevados en ambos corpus, con las diferencias en los porcentajes, propias de la idiosincrasia lingüística que caracteriza a cada sociedad, es la S3 (viaje), una situación en la que la distancia social es grande. Por otro lado, las situaciones en las que la presencia de este tipo de cortesía es inferior son la S6 (madre) y S2 (compañero de piso) para el corpus español, y la S2 para el corpus inglés, situaciones en las que no existe distancia social. Los datos confirman por tanto, la conceptualización que Brown y Levinson (1987) tenían del fenómeno de la cortesía negativa:

> "the linguistic realizations characteristic of negative politeness...are all forms useful in general for social distancing, just as positive-politeness realizations are forms for minimizing social distance." (Brown y Levinson, 1987: 130)

Según el estudio presentado queda demostrado empíricamente que la cortesía negativa, funciona como un "freno" social en el "vehículo" de la comunicación, frente a la cortesía positiva que sería el "acelerador". La primera potencia la distancia social, la última la disminuye, por eso de igual modo que la cortesía positiva es paradigmática de una conducta familiar y accesible, la cortesía negativa es baluarte de una conducta respetuosa y distante.

Por último y en relación con la realización *encubierta u "off record"* del acto en cuestión, hay que señalar que el corpus español recoge una incidencia de tal casuística inferior al inglés. Sólo se han encontrado ejemplos en la situación dos (compañeros de piso) y en la situación uno (vagón de no fumadores). Ambos son casos en los que los interlocutores ostentan el mismo poder social, aunque no parece que este hecho sea

determinante. El corpus inglés recoge esta opción en más situaciones, y sólo es en la situación uno (vagón de fumadores) y en la situación seis (madre) en donde no se encuentra ningún caso. Los porcentajes de incidencia, al igual que ocurría con la opción representada por la emisión directa del acto, en ningún caso superan el 23.33 %, lo cual quiere decir que tampoco se trata de una opción frecuente.

La interpretación de estos resultados resulta más compleja que la de los anteriores, ya que no existen coincidencias relevantes en las situaciones en las que esta tendencia predomina o está ausente. Lo que sí se ha detectado es una desviación en los objetivos del usuario que recurre a ella, con respecto a los descritos por Brown y Levinson (1987) en su manual sobre la cortesía lingüística.

Ellos defendían que esta técnica de interacción cortés se utiliza cuando el emisor desea emitir un acto amenazante en potencia para la imagen de su interlocutor, y evitar a su vez, la responsabilidad de haberlo hecho. Para ello se proveen de una vía de salida en caso de riesgo de enfrentamiento con su interlocutor, dadas las múltiples interpretaciones a las que su locución puede dar lugar, si se emite de forma indirecta. Pero se han encontrado varios ejemplos, emitidos de forma indirecta, cuyos efectos parecen irónicos e incluso conflictivos, antes que atenuadores o paliativos, como serían propios del fenómeno de la cortesía. Estos son algunos de ellos.

(297) (Objetivo: que deje de fumar): Oye perdona me molesta mucho el humo del tabaco ¿vale? (Cuest. 28, S1)
(298) (Objetivo: que limpie la cocina): Hey Anthony what's up with the kitchen, man? It's a mess! (Cuest. 4, S2)
(299) (Objetivo: que limpie la cocina): En cuanto puedas ya sabes. (Cuest. 30, S2)

El caso de (297) hace cuestionarse hasta qué punto el hacer una insinuación tan clara es verdaderamente una forma de evadir el enfrentamiento abierto, dado que resulta bastante agresiva en su formulación. (298) es una pregunta retórica que requiere la acción inmediata del aludido de forma recriminatoria, y a nuestro juicio no necesariamente cortés. La emisión elíptica de (299), que era otra de las subestrategias postuladas, parece una amenaza más que una ruego solícito.

Hay que considerar por lo tanto, que la cuarta opción pragmática postulada por Brown y Levinson en su teoría sobre la cortesía verbal, no es siempre un mecanismo de transmisión de cortesía. Su interpretación, dado que no está cerrada, puede en ocasiones crear un conflicto añadido, en vez de paliarlo. Esta conclusión está también en sintonía con el estudio llevado a cabo por Blum-Kulka (1987) en el que se demostró que la sociedad hebrea no consideraba que las formas más indirectas de presentar un

mensaje eran las más corteses. Para ellos, un exceso de oblicuidad en la presentación del mensaje, podía llegar a interpretarse incluso como ofensiva.

La distribución de estrategias pragmáticas expuesta y analizada hasta ahora, puede pormenorizarse aún más. Comenzando por las emisiones abiertas, había un total de 13 casos en el corpus español, y 10 en el inglés. En las dos siguientes tablas, se especifica por situaciones, cuáles fueron los motivos concretos del emisor para mostrarse tan directos.

En el corpus español, cuando un ruego o mandato se ha emitido abiertamente, en el 46.15 % de los casos ha sido dentro de la S6 (madre). Se trata de una situación social en la que la distancia social era baja (1.00), el poder social alto (4.20), y en la que el derecho a solicitar la acción (3.04), la obligación de cumplirla (2.56), y el grado de dificultad (3.06), han sido considerados intermedios por los encuestados. Con respecto a las causas que motivan la emisión abierta del acto son en un 100 % de los casos la consecución inmediata del objetivo propuesto.En la situación dos (compañero de piso), la causa mayoritaria también es la consecución inmediata de la tarea (100 %) y en la situación cuatro (policía), el tratarse de una instrucción (80 %).

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Urgencia Desesp.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Énfasis	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	20.00	0	00.00	0	00.00
Consecu. Inmed.	0	00.00	2	100.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	6	100.00
Instruc. Recetas	0	00.00	0	00.00	0	00.00	4	80.00	0	00.00	0	00.00
Emisor poderoso	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Confian. Intimid.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Ruido en canal	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Intrans.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00 00
TOTAL	0	00.00	2	15.38	0	00.00	5	38.46	0	00.00	6	46.15

Tabla 24. Distribución de los motivos para emitir el acto abiertamente, según factores situacionales, en el cuestionario español.

Gráfico 29: Distribución de los ruegos y mandatos emitidos abiertamente, sin estrategias de atenuación en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

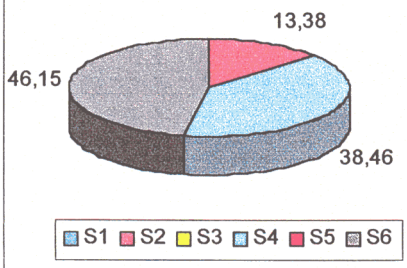


Gráfico 30: Distribución de los ruegos y mandatos emitidos abiertamente, sin estrategias de atenuación en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales

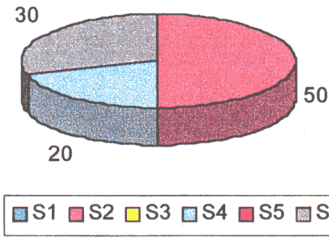


Gráfico 31: Motivos de la emisión abierta de ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

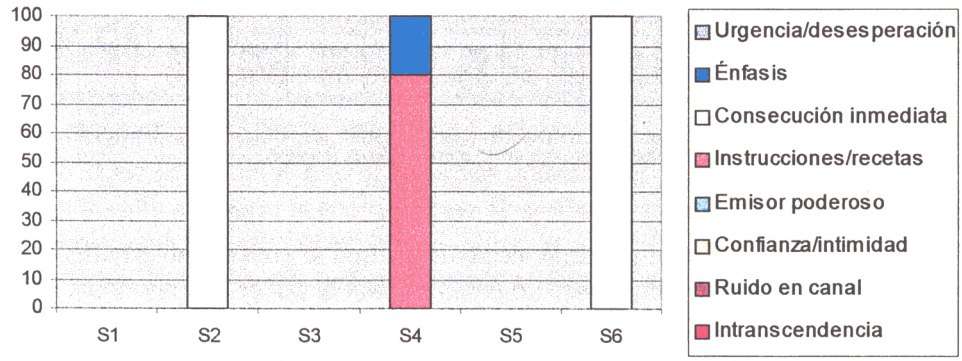
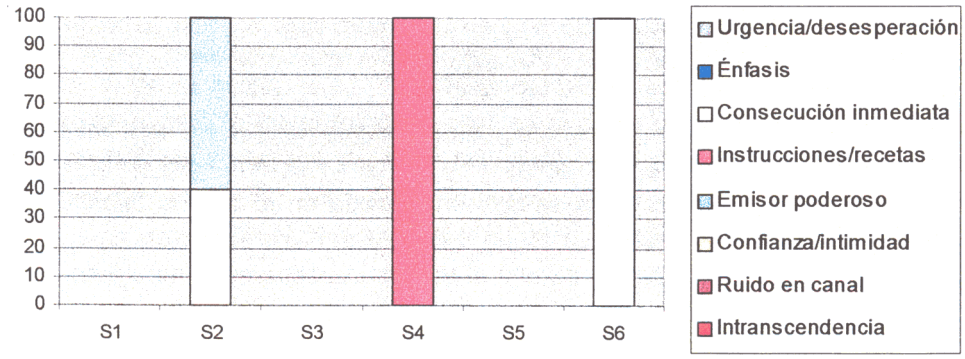


Gráfico 32: Motivos de la emisión abierta de ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Urgencia Desesp.	0	00.00	3	60.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Énfasis	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Consecu. Inmed.	0	00.00	2	40.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	3	100.00
Instruc. Recetas	0	00.00	0	00.00	0	00.00	2	100.00	0	00.00	0	00.00
Emisor poderoso	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Confian. Intimid.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Ruido en canal	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Intrans.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	0	00.00	5	50.00	0	00.00	2	20.00	0	00.00	3	30.00

Tabla 25. Distribución de los motivos para emitir el acto abiertamente, según factores situacionales, en el cuestionario inglés.

En el corpus inglés, la situación social en la que la emisión abierta del acto es mayoritaria es la segunda (compañero de piso). En ella el poder es intermedio (3.10) y la distancia social baja (1.30), pero el grado de obligación de cumplimiento (4.22) y de derecho a exigir (4.55) se estiman altos, y el grado de dificultad tampoco parece excesivo (2.00). Los motivos que dentro de tal situación predominan son la urgencia o desesperación del emisor (60 %), y la consecución inmediata de la tarea (40 %)

En la situación cuatro (policía), el motivo que justifica la emisión directa del acto es el tratarse de una instrucción (100 %) y en la número seis (madre), la consecución inmediata de la tarea (100 %)

El análisis específico de las estrategias de cortesía positiva en español e inglés respectivamente, se expone en las tablas 26 y 27. La situación social en la que más subestrategias de cortesía positiva se han encontrado en el corpus español es la número seis, caracterizada como ya se ha visto por ser una situación en la que la distancia social es mínima. Dentro de ella el tipo de subestrategia imperante con un 44.82 % de frecuencia de uso es la número 5: "Busca el acuerdo".

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Est. 1	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 2	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	2	09.90	0	00.00
Est. 3	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 4	7	46.66	11	61.11	3	75.00	2	40.00	20	90.90	11	37.93
Est. 5	3	20.00	5	27.77	1	25.00	2	40.00	0	00.00	13	44.82
Est. 6	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 7	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.44
Est. 8	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 9	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	20.00	0	00.00	1	03.44
Est. 10	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.44
Est. 11	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 12	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 13	0	00.00	2	11.11	0	00.00	0	00.00	0	00.00	2	06.89
Est. 14	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 15	5	33.33	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	15	16.12	18	19.35	4	04.30	5	05.37	22	23.65	29	31.18

Tabla 26. Distribución de las estrategias de Cortesía Positiva, según factores situacionales, en el cuestionario español.

Con respecto al resto de situaciones del corpus, el tipo de subestrategia predominante en la número uno, dos, tres y cinco es la que se basa en el uso de *marcadores de identidad gregaria*. Sus porcentajes de incidencia respectiva son 46.66 % en la primera, 61.11 % en la segunda, 75 % en la tercera y 90 % en la quinta. En la *situación número cuatro, que es la única que queda por conocer, las subestrategias* que más se usan con porcentajes de frecuencia idénticos, el 40 %, son la que se basa en recurrir a *marcadores de identidad gregaria, y la que aconseja buscar el acuerdo.*

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Est. 1	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 2	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 3	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 4	0	00.00	4	57.14	0	00.00	4	80.00	0	00.00	6	85.71
Est. 5	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	14.28
Est. 6	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 7	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 8	0	00.00	1	14.28	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 9	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 10	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 11	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 12	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 13	0	00.00	1	14.28	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 14	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 15	0	00.00	1	14.28	0	00.00	1	20.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	0	00.00	7	36.84	0	00.00	5	26.31	0	00.00	7	36.84

Tabla 27. Distribución de las estrategias de Cortesía Positiva, según factores situacionales, en el cuestionario inglés.

Con respecto al corpus inglés, las situaciones sociales en las que más subestrategias de cortesía positiva se han encontrado son la número dos y la seis, con un porcentaje del 36.84 % respectivamente. Se trata de nuevo de situaciones en las que la distancia social es baja, 1.30 y 1.20 respectivamente, aunque no coincidan en el resto de factores sociales. En la S2 el emisor no ostenta poder social, frente a la S6, en la que sí que lo tiene. El derecho a emitir el acto y la obligación de llevarlo a cabo se consideran altos en la S2 (4.55 y 4.22 respectivamente), e intermedios en la S6

Gráfico 33: Distribución general de las estrategias de cortesía positiva en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

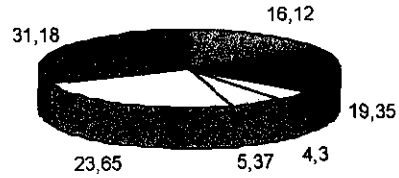


Gráfico 34: Distribución general de las estrategias de cortesía positiva en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



Gráfico 35: Distribución específica de las estrategias de cortesía positiva en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

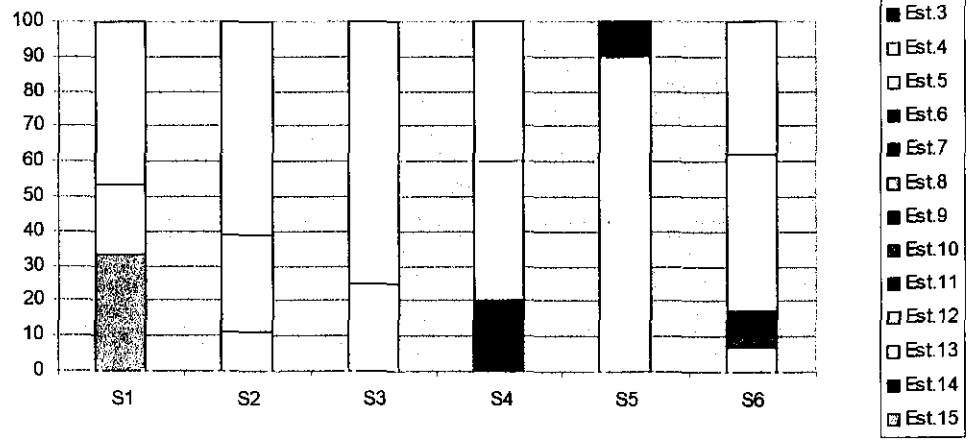
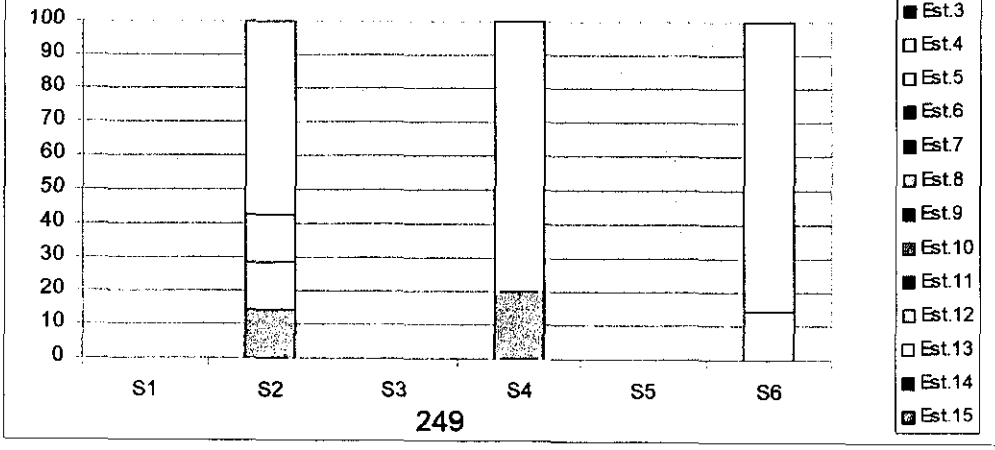


Gráfico 36: Distribución específica de las estrategias de cortesía positiva en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



(3.14 y 3.28 respectivamente). Por lo tanto, el factor social que parece determinar en mayor medida el tipo de cortesía a utilizar es la distancia social. Los otros parecen ser irrelevantes. Si no existe distancia social o ésta se pretende acortar, los hablantes usan estrategias positivas. Si la distancia social es grande o el hablante pretende conservarla, se prefieren las estrategias negativas.

En relación con las subestrategias específicas predominantes en cada una de las situaciones del corpus inglés, parece haber coincidencia con respecto al corpus español, puesto que la táctica más habitual en todas las situaciones, es la que consiste en utilizar marcadores de identidad gregaria para hacer ver que tanto el emisor como el receptor pertenecen a un grupo común. Los porcentajes de uso en la S2, S4 y S6 son 57.14, 80.40 y 85.71 respectivamente. La incidencia del resto de subestrategias es mínima.

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Est. 1	9	69.23	2	50.00	12	42.85	5	19.23	2	11.11	1	25.00
Est. 2	1	07.69	1	25.00	11	39.28	2	07.69	5	27.77	1	25.00
Est. 3	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 4	0	00.00	0	00.00	2	07.14	0	00.00	0	00.00	2	50.00
Est. 5	1	07.69	0	00.00	0	00.00	2	07.69	6	33.33	0	00.00
Est. 6	2	15.38	0	00.00	0	00.00	8	30.76	4	22.22	0	00.00
Est. 7	0	00.00	1	25.00	0	00.00	4	15.38	0	00.00	0	00.00
Est. 8	0	00.00	0	00.00	0	00.00	4	15.38	0	00.00	0	00.00
Est. 9	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 10	0	00.00	0	00.00	3	10.71	1	03.84	1	05.55	0	00.00
TOTAL	13	13.97	4	04.30	28	30.10	26	27.95	18	19.35	4	04.30

Tabla 28. Distribución de las estrategias de Cortesía Negativa, según factores situacionales, en el cuestionario español.

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Est. 1	8	26.66	10	62.50	6	18.75	1	03.84	4	16.00	17	85.00
Est. 2	4	13.33	5	31.25	13	40.62	0	00.00	14	56.00	0	00.00
Est. 3	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	04.00	0	00.00
Est. 4	0	00.00	1	06.25	0	00.00	0	00.00	0	00.00	3	15.00
Est. 5	0	00.00	0	00.00	0	00.00	16	61.53	3	12.00	0	00.00
Est. 6	11	36.66	0	00.00	9	28.12	5	19.23	2	08.00	0	00.00
Est. 7	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	04.00	0	00.00
Est. 8	5	16.66	0	00.00	0	00.00	4	15.38	0	00.00	0	00.00
Est. 9	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 10	2	06.66	0	00.00	4	12.50	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	30	20.13	16	10.73	32	21.47	26	17.44	25	16.77	20	13.42

Tabla 29. Distribución de las estrategias de Cortesía Negativa, según factores situacionales, en el cuestionario inglés.

Con respecto a la distribución de las subestrategias de Cortesía Negativa cabe afirmar que se trata de la modalidad de cortesía que más se identifica con la visión popular que se tiene del fenómeno, por eso, aún habiendo caracterizado a la sociedad española como una comunidad en la que predomina la modalidad positiva, se han encontrado casos de subestrategias negativas en todas las situaciones. Su distribución y porcentualización aparecen reflejadas en la tabla 28. Dentro del corpus inglés, el predominio de los marcadores de cortesía negativa es absoluto, llegando a encontrar hasta 149 subestrategias en un total de 180 ruegos y mandatos analizados. Esta información se recoge en la tabla 29.

Dentro del corpus español, las dos situaciones en las que más número de subestrategias se han hallado son la S3 (viaje) y la S4 (policía). En el resto de situaciones su uso es francamente minoritario, dada la preponderancia de las estrategias positivas.

Gráfico 37: Distribución general de las estrategias de cortesía negativa en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

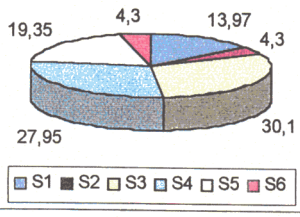


Gráfico 38: Distribución general de las estrategias de cortesía negativa en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales

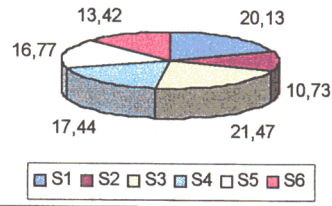


Gráfico 39: Distribución específica de las estrategias de cortesía negativa en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

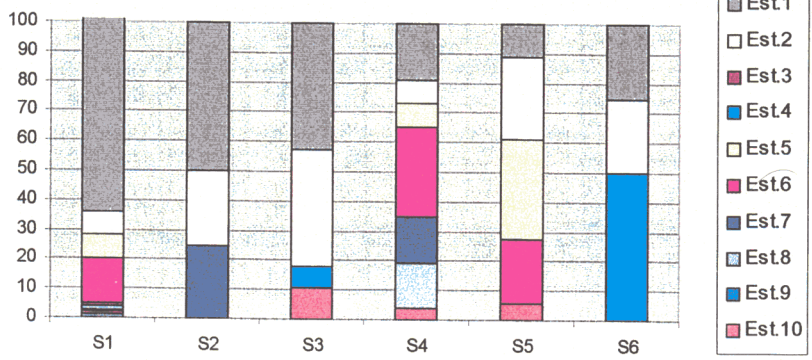
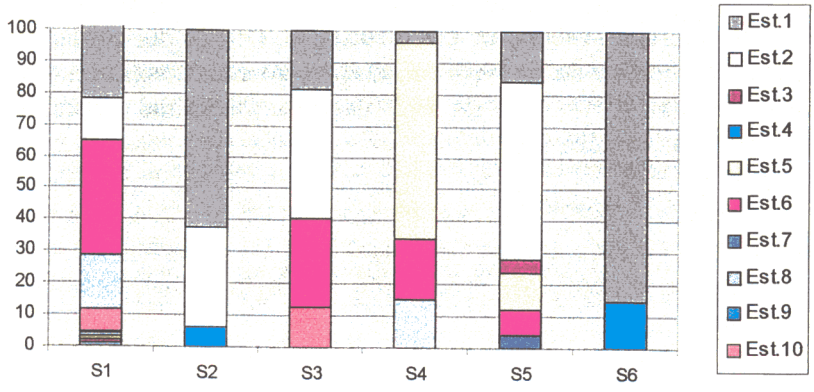


Gráfico 40: Distribución específica de las estrategias de cortesía negativa en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



Dentro del corpus inglés, las subestrategias de cortesía negativa copan los primeros puestos en la totalidad de las seis situaciones propuestas. Se confirma también, en consonancia con las conclusiones ya extraídas, que las tres situaciones con mayores porcentajes de uso de esta modalidad, son situaciones con estimaciones de distancia social alta. Se trata en orden descendiente de la S3 (viaje), con un 21.47 % del total de estrategias, y una valoración media de la distancia social de 4.09 puntos; S1 (vagón de no fumadores), con un 20.13 % y 4.12 puntos, y S4 (policía) con un 17.44 % y 4.58 puntos.

En relación con las subestrategias más utilizadas parecen existir ciertas coincidencias según los contextos en los que se usan. En S1 (vagón de no fumadores) prima la subestrategia que se basa en la petición de disculpas por tener que invadir el campo interactivo del oponente, alcanzando un 36.66 % de uso. Tanto en S2 (compañero de piso) como en S6 (madre) la subestrategia más frecuente es la que consiste en ser convencionalmente indirecto. Lo es con un 62.50 % y un 85 % de frecuencia respectivamente. En S3 (viaje) y S4 (policía) también existe convergencia en lo que respecta a la técnica de atenuación cortés más utilizada. Es la número dos: "Usa modificadores y cuestiónate todo", y se usa en un 62.50 % y un 56 % de casos respectivamente. En S4 (policía) por último, predomina el uso de la subestrategia número cinco: "Muestra deferencia", llegando a alcanzar el 61.53 % de los casos.

Ambas situaciones tienen en común la presencia de una distancia social considerable entre los afectados, valorada en 3.80 para la situación tres, y 4.13 para la situación cuatro. El resto de variables son divergentes. Para S3, la obligación de llevar a cabo el acto se valora a la baja (1.56), y para S4 es elevada (4.70). El derecho a exigir por el contrario, en S3 es bajo (2.27) y en S4 alto (4.73). En S3 el emisor no ostenta poder (2.10), sin embargo en S4 sí (4.97). Todos estos datos vuelven a confirmar la idea de que el factor social que parece influir en mayor medida en la modalidad de cortesía, es la existencia de distancia social entre los interlocutores.

Con respecto al tipo de subestrategia predominante, existe unanimidad en las tres primeras situaciones. En todas ellas impera la subestrategia número uno que respondía al enunciado: "Sé convencionalmente indirecto". Ahora los porcentajes están calculados con respecto al resto de subestrategias ubicadas en la misma situación, y son del 69.23 % para la S1, del 50 % para la S2, y del 42.85 % para la S3. En el resto de situaciones parecen primar otras opciones. En S4 sobresale la estrategia que basaba su fuerza atenuante en pedir disculpa con un 30.76 % de representatividad. En S5, la estrategia basada en mostrar deferencia, con un 33.33 % de frecuencia de uso. En S6 por último, la subestrategia a la que más se recurre es la que consiste en minimizar el rango de la imposición, y lo hacen en un 50 % de los casos.

La revisión de la distribución pormenorizada, según factores contextuales, de las subestrategias de cortesía, concluye con las emisiones encubiertas. Los resultados se recogen en las tablas 30 y 31.

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Est. 1	1	50.00	4	44.44	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 2	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 3	0	00.00	1	11.11	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 4	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 5	0	00.00	2	22.22	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 6	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 7	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 8	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 9	0	00.00	1	11.11	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 10	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 11	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 12	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 13	1	50.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 14	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 15	0	00.00	1	11.11	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	2	18.18	9	81.81	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00

Tabla 30. Distribución de las emisiones encubiertas, según factores situacionales, en el cuestionario español.

La situación social en la que con más frecuencia los españoles han optado por esta opción, es la S2, que con tan sólo nueve casos, contiene el 81.81 % del total. La otra situación en la que se ha encontrado algún ejemplo, es la S1, en la que se ubica

el 18.18 % restante. Dentro de la variedad de subestrategias propuestas, en S2 predomina la que consiste en hacer insinuaciones, alcanzando el 44.44 % de frecuencia de uso. En el corpus inglés se encuentran casos en todas las situaciones excepto en la última, aunque donde más se recurre a ella, es en las situaciones primera y quinta. Cada una contiene el 30.43 % de la totalidad. Existe coincidencia con respecto al corpus español en lo que respecta a la subestrategia más habitual, la que se basa en la

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Est. 1	6	85.71	0	00.00	1	100.00	3	60.00	5	71.42	0	00.00
Est. 2	1	14.28	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 3	0	00.00	2	66.66	0	00.00	1	20.00	0	00.00	0	00.00
Est. 4	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 5	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 6	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 7	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 8	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 9	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 10	0	00.00	1	33.33	0	00.00	1	20.00	2	28.57	0	00.00
Est. 11	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 12	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 13	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 14	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Est. 15	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	7	30.43	3	13.04	1	04.34	5	21.73	7	30.43	0	00.00

Tabla 31. Distribución de las emisiones encubiertas, según factores situacionales, en el cuestionario inglés.

Gráfico 41: Distribución general de las emisiones encubiertas en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

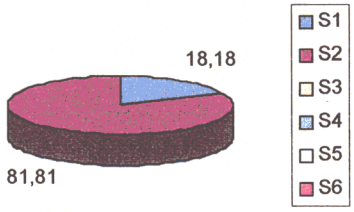


Gráfico 42: Distribución general de las emisiones encubiertas en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales

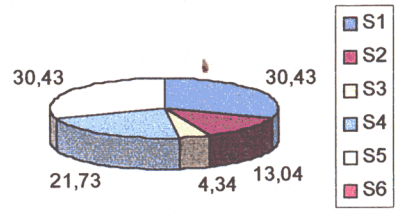


Gráfico 43: Distribución específica de las emisiones encubiertas en el corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

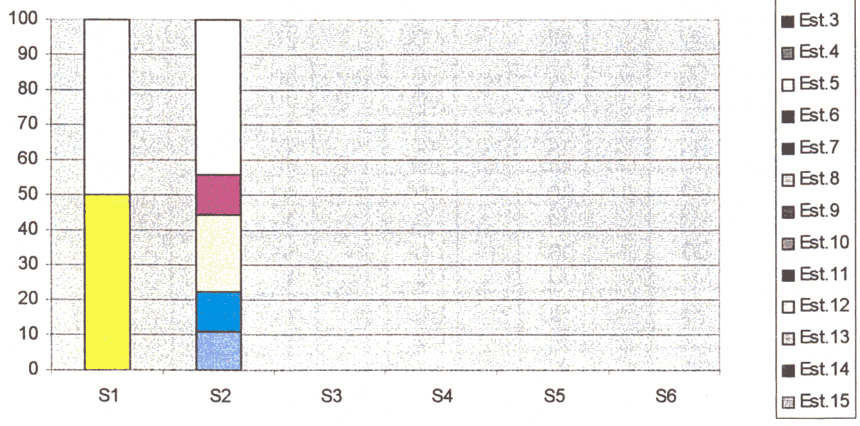
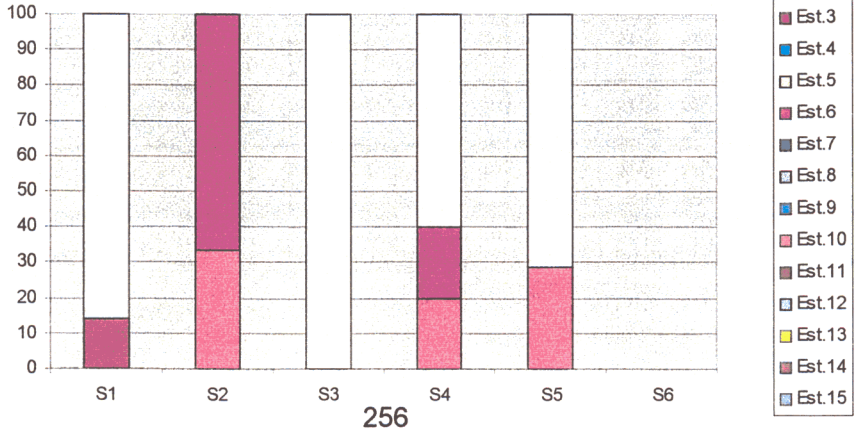


Gráfico 44: Distribución específica de las emisiones encubiertas en el corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



presentación insinuatoria del ruego o del mandato. En S1 alcanza el 85.71 % de los casos, en S3 el 100%, en S4 el 60 % y en S5 el 71.42 %. Solamente en S2 no se trata de la subestrategia preferida. En tal contexto, es la número tres, que reza: "Presupón" la que con un 66.66 % de representatividad se alza con la primera posición en las preferencias de los usuarios.

8.5 CONCLUSIÓN.

Los españoles analizados optan mayoritariamente por estrategias de cortesía positiva frente a los británicos, que recurren con mayor frecuencia a las estrategias de cortesía negativa cuando emiten un acto de ruego o mandato[130]. Los casos en los que los hablantes deciden emitir el acto directamente, sin la acción reparadora de ningún mecanismo de cortesía, son similares en ambas culturas. Los resultados avalan la catalogación de una cultura como positivamente orientada frente a la otra en la que prevalece el polo negativo de la cortesía. Los resultados no sorprenden ya que son muchos los estudios en los que se describen anécdotas[131]que ahora y gracias a la teoría de Brown y Levinson (1987) encuentran en esta bipolaridad del fenómeno una explicación científica fiable.

Dependiendo de la modalidad de acto se ha demostrado que ante la emisión de un ruego las opciones de cortesía expuestas se mantienen constantes. Pero ante la emisión de un mandato, la opción predominante pasa a ser en las dos sociedades la

---

[130] Otros estudios dedicados a otros tipos de actos que también parten de la teoría de la cortesía como base teórica son: Holmes (88), Johnson (92) y Chen (93) sobre el halago, Laver (81) sobre los saludos, Sbisà (92) sobre las disculpas, Boxer (93) sobre las quejas, y Koike (94) sobre las sugerencias.

[131] Algunas de las más típicas son recogidas por Escandell-Vidal (1995:40-41). Esta autora, retomando la información de Wierzbicka (1985 y 1991) menciona las serias restricciones que existen en polaco a utilizar formas interrogativas con valor de ruegos indirectos convencionales. Sin embargo en esta cultura utilizan estructuras como "Quizá iremos a comer" para proceder a hacer una invitación cortés. Por otro lado, un recurso como la impersonalización, entendido como una estrategia general de mitigación en las sociedades occidentales, surte los efectos contrarios en la sociedad polaca, dado que implica o que el emisor posee autoridad sobre el receptor, o que este último no es digno de ser tratado como una persona. En China o en Vietnam la traducción de la pregunta "¿Ha cenado usted?" no es una invitación, sino un saludo formulaico ante el que sólo se espera una respuesta como "Sí, he sido tan egoista". En tailandés el clásico "¿Puede pasarme la sal?" resulta abiertamente descortés porque pone en duda de forma explícita las capacidades del destinatario. Lo correcto en ese contexto sería la traducción de la frase "Ayúdeme a coger la sal". En israelí una pregunta como "¿Está usted listo para llevarme a casa?" emitida por alguien a quien apenas conocemos no es una imposición intolerable según parece en principio, sino una petición cortés estándar. En todos estos casos no basta la capacidad de inferencia para interpretar adecuadamente cada uno de los enunciados, sino que es necesario conocer también las claves pragmáticas que rigen sus emisiones, y entre esas claves se haya sin duda la modalidad de cortesía estratégica que prima en cada sociedad, o más genéricamente el "ethos" cultural del que hablan los antropólogos.

emisión abierta del acto, a la vez que aumenta significativamente el uso de estrategias de cortesía negativa en el corpus español[132]. Las tendencias generales se repiten tanto en el corpus de lenguaje natural como en el de los cuestionarios. El resto de matices se explica por la mayor variedad situacional dentro del corpus de los cuestionarios.

Por situaciones, dentro del corpus español, la modalidad de cortesía positiva predomina en cuatro de los seis contextos establecidos. En el corpus inglés, el despliegue de estrategias de cortesía negativa es mayoritario en todas las situaciones sociales diseñadas para el test.

Además de esta exposición general de resultados de los que se puede obtener una distribución pormenorizada en cada una de las secciones que conforman este capítulo, a lo largo del mismo también se ha comprobado la validez del modelo estratégico de Brown y Levinson (1987), aunque algunas de las deficiencias detectadas en el modelo son las que a continuación se repasan:

1) Es posible, a pesar de lo predicho tanto por Brown y Levinson (1987) como por otros investigadores, que en un mismo acto se intercalen simultáneamente subestrategias de cortesía positiva y de cortesía negativa. Scollon y Scollon (1981) sugieren que ambos tipos de cortesía no pueden desplegarse en una misma escala, o más exactamente en una escala unidimensional, porque la naturaleza de cada una de ellas es incompatible. Sus razonamientos son que la cortesía positiva es escalar por naturaleza, ya que con cada nueva intervención, los interlocutores experimentan una retroalimentación según la cual deciden reforzar o aminorar el grado de confianza establecido, mientras que la cortesía negativa es de carácter estable. Nuestros datos confirman lo contrario. Harris (1984) ya había criticado la postura de Brown y Levinson (1978) en contra de esta posibilidad, y Thomas (1995) aporta un ejemplo en el que se transmite cortesía positiva y cortesía negativa en una misma y única emisión[133]. Nuestro análisis demuestra que aunque no sea lo más frecuente, dado que la casuística es escasa, es posible encontrar intercambios en los que se usan los dos tipos de cortesía simultáneamente. Lo mismo ocurre con las emisiones encubiertas, que pueden igualmente verse acompañadas de subestrategias de ambos tipos. Así pues, las tres macroestrategias pueden combinarse simultáneamente no ya sólo a lo largo de una misma conversación, sino en el mismo acto de habla.

2) En las así llamadas emisiones "bald on record", los autores establecen unos usos estándar que nosotros hemos traducido y denominado motivos potenciales para

---

[132] Estos resultados coinciden con los obtenidos por Villemoes (1995) en un trabajo en el que se contrastaban conversaciones de negocios en español y en holandés. Los españoles manifestaban las mismas tendencias que las arriba descritas.

[133] Ver apartado 8.2 de este capítulo, p.202.

ser directos. Se trata de una taxonomía que recoge ocho posibilidades, adaptadas de entre las que los autores sugieren en su obra (Brown y Levinson, 1987:94-98). Tras el análisis nos hemos percatado de que en algunas situaciones es difícil de valorar el motivo concreto por el que el emisor opta por una emisión abierta. Hay ocasiones en las que no está del todo claro cual puede ser la verdadera razón, debido a la similitud o cercanía de algunos de los motivos contempladas en la taxonomía (énfasis, urgencia, o consecución inmediata de una tarea) frente a otras en las que los motivos que avalan la emisión abierta del acto pudieran ser más de uno (por ejemplo familiaridad entre los interlocutores, e intrascendencia de lo requerido a la par). Encontramos por tanto difícil y especialmente subjetiva la interpretación que el investigador ha de hacer de estas realizaciones, ya que no existen suficientes parámetros para encasillar cada una de las emisiones de este tipo.

3) Con respecto a las subestrategias que conforman las otras tres grandes opciones del modelo teórico (las de cortesía positiva, las de cortesía negativa, y las encubiertas), los autores proporcionan mayor número de rasgos formales para identificarlas, aún así el modelo sigue adoleciendo, bajo nuestro punto de vista, de un porcentaje de interpretación libre que depende básicamente de la capacidad de interpretación subjetiva del investigador. Este grado de subjetividad es criticable, por pequeño que sea, en un estudio cuantitativo-variacionista como el que aquí se pretende. Reconocemos por tanto, a la par que lo hacemos en el modelo teórico, la misma deficiencia en el estudio empírico que lo adopta.

4) Tampoco nos parece procedente la distinción y clasificación entre actos que amenazan intrínsecamente la imagen del emisor, y actos que amenazan esencialmente la del receptor (Brown y Levinson (1987:67-68). Se podría argumentar, como hace Thomas (1995:176) que muchos actos amenazan la imagen de ambos simultáneamente. Su ejemplo es el de una disculpa, que a la vez que amenaza la imagen del emisor, también puede ocasionar un menoscabo considerable de la imagen del receptor, puesto que al disculparse el emisor rememora en cierto sentido el momento en el que la ofensa o el daño para la imagen del primero tuvieron lugar. Pero nosotros discernimos tanto del criterio de Brown y Levinson, como del de Thomas, puesto que no creemos que sea la naturaleza del acto la que determine si es amenazante o no, sino la combinación de variables sociolingüísticas en el momento concreto de su emisión[134]. Esta clasificación es tan criticable como la que Leech (1983) establecía entre actos intrínsecamente corteses y descorteses.

[134] Piénsese por ejemplo en la emisión de un insulto con fines pragmáticos tales como el de crear una corriente de empatía como la que se pretende a través de la 4 subestrategia de cortesía positiva.

Schmidt (1980) también critica las taxonomías de Brown y Levinson (1978) pero por otros motivos. Asegura que concebir la comunicación como algo básicamente antagonista, en donde casi cualquier emisión es un acto amenazante de imagen en potencia, hace que la teoría sea algo "psicópata". Por el contrario Dascal (1987) les critica que al diseñar listas con actos potencialmente amenazantes están dando a entender que otras emisiones no representan tal amenaza, consideración errónea, desde su perspectiva, ya que simplemente al establecer contacto con nuestro interlocutor le estamos planteando una demanda conversacional[135]:

> "...simply by speaking we trespass on another person's space. Saying anything at all (or even saying nothing!) is potentially face-threatening". (Dascal, 1987:315)

5) El modelo predice que cuanto mayor sea el grado de amenaza del acto emitido, mayor será el grado de indirección con el que se emite. De hecho las estrategias están numeradas del 1 al 5 y se han de utilizar según la siguiente cláusula:

> "the more an act threaten S's or H's face, the more S will want to choose a higher-numbered strategy" (Brown y Levinson, 1987:60).

Los ejemplos encontrados en el corpus demuestran que esto no es así en todas las ocasiones. Son múltiples los casos en los que en un contexto supuestamente arriesgado (según las variables: poder, distancia, obligación, derecho, y probabilidad de cumplimiento) no se utiliza siempre la estrategia más oblicua posible ("Off-record"). Los motivos que personalmente creemos pueden justificar esta desviación con respecto a lo predicho por Brown y Levinson (19987) podrían ser: el temor al riesgo de una interpretación equivocada por parte del receptor si se trata de una emisión muy encubierta; o que el abuso de este tipo de emisiones pueda inducir a pensar al receptor que el acto emitido es más amenazante de lo que en realidad es, según los marcadores contextuales que rigen el intercambio[136].

6) Relacionado con el apartado anterior, aunque no se trata exactamente de lo mismo, hay que señalar que disentimos con los autores en que la estrategia más indirecta sea necesariamente la más apropiada cuando la necesidad de ser cortés es máxima, puesto que la principal implicación de esta premisa sería, como bien señala Escandell-Vidal (1995:37), la equiparación de dos conceptos: inferido/cortés. Según

---

[135] Nofsinger (1975) y más recientemente Thomas (1995) apoyan esta linea de opinión.

[136] Moore (1992) insiste en lo mismo en un artículo con el significativo título de *"When politeness is fatal"*. Harris (1992) señala la misma posibilidad de defecto en la comunicación en el artículo "When courtesy fails...". Relacionado con el mismo tema, Miller (1991) explica por qué no se es igualmente oblicuo en la transmisión de los mensajes con aquellos seres a los que se ama, y algunas de sus explicaciones coinciden con la arriba expuesta.

esta perspectiva, el grado de cortesía dependería de la distancia inferencial que separa el significado codificado de su interpretación. Se daría una relación proporcional e icónica con la que abiertamente disentimos, según la cual, cuanto más espacio inferencial se recorre, mayor grado de cortesía existe. Se ha repetido ya a lo largo de este estudio que existen enunciados indirectos muy corteses en los que por su grado de convencionalización no hay ninguna distancia que recorrer, frente a enunciados no convencionales que a pesar de su grado de indirección pueden resultar manifiestamente descorteses[137].

7) La serie de implicaciones previa no termina ahí, ya que, dado que los principios lógicos que determinan el funcionamiento de la capacidad inferencial son, necesariamente, comunes a todos los miembros de la especie humana, las estrategias de cortesía deberían ser universales. Según nuestro punto de vista, como queda demostrado en los resultados obtenidos en el estudio empírico, tanto la modalidad de estrategia como la frecuencia de uso de cada una de ellas, es algo particular que caracteriza a los nativos de cada sociedad. Se podría llegar a afirmar incluso, que en niveles de especifidad mayor, puede tratarse de un fenómeno que se circunscribe a grupos sociales, no sólo nacionales, concretos. Con respecto a la controvertida universalidad del concepto, nuestro posicionamiento es claro, lo universal son las necesidades que se derivan del concepto clave de la teoría: la imagen, ahora bien, la caracterización cultural de cada sociedad modifica y determina la conducta estratégica de sus ciudadanos.

8) Por otra parte, Escandell-Vidal (1995:54) detecta un defecto en todos los modelos estratégicos de la cortesía que pasamos a comentar. Si las formas que con más frecuencia se utilizan para ser corteses los individuos de una determinada sociedad son las formas indirectas convencionales[138], la cortesía deja de ser individual y creativa en esencia para convertirse en algo social y aprendido por convención. El optar por una u otra estrategia no sería ya algo personal, que elige el individuo, sino algo que se lleva a cabo si se conoce y se respeta la convención social. Esta situación parece verse confirmada por el hecho de haber encontrado tendencias o modalidades de cortesía generales comunes y características en cada una de las sociedades estudiadas. Los nativos españoles optan con mayor frecuencia por estrategias de cortesía positiva porque así lo han aprendido y detectado en su entorno. Los nativos ingleses por su parte experimentan el fenómeno contrario. Puesto que cada cultura establece sus propios principios es normal que desarrolle un estilo emotivo y de interacción particular.

---

[137] Ver ejemplos analizados en la sección previa 8.4, p.243.

[138] Así ha quedado demostrado en el capítulo VI de este estudio dedicado al análisis de las estrategias a través de las cuales se pueden gramaticalizar los actos de ruego y mandato.

Nosotros creemos que el comportamiento cortés es a la vez social y personal, y en ese sentido creemos que apelando al modelo integrado que Janney y Arndt (1992,1993) elaboran, en el que dan cabida a ambas facetas de la cortesía, se puede solventar el fallo detectado por Escandell-Vidal y rehabilitar el modelo de Brown y Levinson (1987). Los primeros proponen distinguir lo que ellos denominan "cortesía social" y "tacto"[139]. La primera se basa en el mantenimiento de una interacción fluida con los otros miembros del grupo. El tacto se basa en la necesidad de salvaguardar la propia imagen y en no dañar la de los demás[140]. Ambos conceptos tienen distintos ámbitos de acción. La cortesía social se centra en el grupo (formas comunicativas socialmente aceptadas: normas, rituales, rutinas), mientras que el tacto de centra en el interlocutor (técnicas comunicativas, estilos y estrategias de apoyo). La función de la primera es regulativa (facilita el intercambio coordinado de papeles en la rutina conversacional), mientras que la función del tacto es conciliadora (evita amenazas a la imagen y facilita la negociación pacífica de asuntos interpersonales). Las manifestaciones concretas de la cortesía social dependerán de cada cultura, mientras que el tacto se serviría de mecanismos más generales. Con esta propuesta que se halla más en la línea de lo defendido por Brown y Levinson se pueden conjugar perfectamente los dos valores del fenómeno.

9) Spencer-Oatey (1992: 30-33) asegura que tanto el modelo de Brown y Levinson como el de Leech (1983) están culturalmente sesgados, y critica que el valor asignado a la autonomía y a la independencia, localizado en la "negative face" del modelo, provienen de una aproximación occidental al tema. Quizás esta haya sido la crítica más reiterada de la teoría. Se adhieren a ella Matsumoto (1988 y 1989), Wierzbicka (1985 y 1991), Hwang (1990), Boyle (1991), Gu (1990 y 1992), De Kadt (1992), Nwoye (1992), Kwarciak (1993), Mao (1994), y más recientemente Yeung (1997)[141]. La contrapropuesta de Spencer-Oatey (1992) es postular tres escalas con las que, según nuestro punto de vista, un potencial investigador podría resolver el problema descrito aún si sigue utilizando el modelo estratégico de Brown y Levinson, ya que tan sólo tendría que interpretar adecuadamente el punto de la escala que la sociedad o el

---

[139] Escandell-Vidal (1995:55) identifica esta distinción con la establecida por Haverkate (1994) entre los dos objetivos metacomunicativos de la conversación: crear o preservar la sociabilidad por un lado, y observar las normas prescritas para regular la interacción conversacional, por otro.

[140] El "tacto" postulado por Janney y Arndt (1992) coincide con la caracterización general de la "cortesía" propuesta por Brown y Levinson (1978, 1987). Existen autores no obstante, (Hwang, 1990) que identifican el tacto con la deferencia, y lo contrastan con un valor más genérico en el que se ubica la cortesía.

[141] Todos ellos examinan los valores de la "face" en distintas culturas y le aplican una interpretación distinta de la dada por Brown y Levinson. Matsumoto lo hace en la cultura japonesa, Gu por un lado y Yeung por otro, en la china, Hwang en la coreana, De Kadt entre los negros de Sudáfrica, Nwoye en una comunidad africana que habla igbo, y Wierzbicka dentro de las sociedades eslavas en general, y en la polaca en particular.

individuo identifica con más frecuencia con valores de interacción cortés. Esta selección varia no sólo según los valores culturales específicos de la sociedad o el individuo estudiado, sino incluso también según el tipo de acto que se tenga que emitir:

> "These various researchers have one thing in common: they all assume that face needs lies universally at set points on each of the relevant dimensions...However, I contend that in different circumstances, different options may be favoured, and that factors such as type of speec act and cultural variation will influence which point on the dimension is preferred." (Spencer-Oatey (1992: 31)

Las dimensiones a tener en cuenta son tres: la necesidad de consideración, la necesidad de valoración y la necesidad de identidad de relación. Los dos extremos de la primera escala están representados por los valores de "autonomía" y de "imposición". En la segunda escala se contraponen cuatro valores: "aprobación" frente a "crítica" por un lado, y "preocupación" frente a "desinterés" por otro. En la tercera y última escala centrada en las relaciones de grupo, se vuelven a contrastar cuatro valores: "inclusión" frente a "exclusión" por un lado, e "igualdad" frente a "subordinación o superordinación" por otro[142]. Según interpretamos nosotros estas propuestas, habrá sociedades, contextos o incluso actos de habla en los que la actitud cortés se identifique con uno de los polos de la escala, mientras que en otras sociedades, contextos y/o tipos de acto de habla, los valores deferentes se ubican en el polo contrario. Se nos ocurre el ejemplo de tener que invadir el campo de interacción de un supuesto interlocutor en la tercera escala: la escala de relaciones. Si se invita a un compañero recién instalado en el colegio a participar en un grupo de trabajo para llevar a cabo la tarea asignada por el profesor, la actitud sería cortés. Si se invita sin embargo a un compañero de piso a compartir las tareas domesticas que quedan pendientes, la actitud no puede catalogarse como descortés, puesto que entran en juego las obligaciones que se desprenden del contrato social presente en situaciones como la descrita, que Hoppe-Graff, Herrmann, Winterhoff-Spurk, y Mangold (1985) denominan "estándar"[143]. No obstante, ofrecer que el receptor se despreocupe de dichas tareas es el gesto más cordial que el emisor puede proponer. Queda claro por tanto, que los valores de cortesía se centran en el polo de "inclusión" en el primer caso, y están más cerca del polo de "exclusión" en el segundo. Con la asistencia de las tres escalas de Spencer-Oatey se evitan interpretaciones sesgadas, y se puede establecer formalmente por qué el mismo acto

---

[142] Los términos utilizados en inglés son: "Need for consideration (autonomy/imposition), Need to be valued (approbation/criticism; concern/disinterest); Need for relational identity (inclusion/exclusion; equality/superordination or subordination)". (Spencer-Oatey, 1992:30)

[143] Aquellas en las que una constelación de derechos, obligaciones, y un relativo dominio del emisor le liberan de tener que aplicar estrategias indirectas para preservar la imagen de su interlocutor al rogarle o mandarle una acción específica

resulta cortés en una sociedad o determinada situación y por qué no lo es en una sociedad o contexto distintos.

10) Para conocer el resto de críticas al modelo teórico que hemos utilizado en este capítulo hay que remitirse a la sección 2.3 que reza: "Revisión crítica de las teorías de la cortesía verbal" dentro del capítulo II del presente estudio.

No quisieramos concluir no obtante este capítulo, sin reconocer el gran valor que tuvo como revulsivo el modelo teórico de Brown y Levinson tras su publicación. El mismo supuso un fuerto incentivo para múltiples publicaciones posteriores que se centraron, a raíz de la teoría, en la cortesía verbal. Los estudios van desde la aplicación de sus preceptos a distintas sociedades y lenguas, hasta su interrelación con los temas más inusitados que se puedan imaginar. A modo de curiosidad vamos a mencionar algunos trabajos de los que nosotros tenemos referencia.

La teoría se ha aplicado a múltiples lenguas tanto occidentales, como del resto del mundo. Destacamos por su exotismo, además de algunos de los citados con antelación, los trabajos de Brown (1980) sobre la comunidad maya en general, y en un posterior trabajo (1990) sobre la comunidad mexicana de Tenejapa; Lee (1991) sobre los honoríficos en coreano; Mulamba (1991) sobre Zaire; Ajiboye (1992) sobre la comunidad africana de Yoruba; Koike (1992) sobre el portugués que se habla en Brasil; Pandharipande (1992) se ocupa del inglés de la India; Plascencia (1992) sobre el español de Ecuador; García (1993) sobre el de Perú; Holmes (1993) sobre las estrategias que utilizan las mujeres de Nueva Zelanda; Blum-Kulka (1992) en la sociedad israelí; Sanada (1993) en una comunidad rural de Japón; Mills (1992) en ruso; Steingber (1994) en chino; Chen (1993) en un estudio contrastivo entre el chino y el inglés norteamericano; Pavlidou (1994) entre el griego y el alemán; Sifianou (1992a) entre el griego y el inglés; House y Kasper (1981) entre el inglés y el alemán; Van der Wijst y Jan (1995) entre el francés y el holandés; y Villemoes (1995) entre el danés y el español.

La cortesía también se ha rastreado en lenguas muertas como el sánscrito. Destaca el curioso trabajo de Van de Walle (1991). Entre los estudios diacrónicos destaca el estudio de los efectos de la cortesía en la Inglaterra y la Francia del siglo XVII, llevado a cabo por Klein (1990), o en la cultura clásica francesa, realizado por France (1992). Su aplicación a obras literarias tampoco se ha resistido. A destacar los pioneros trabajos de Sell (1985a, y 1985b) en obras de Chaucer y Miller respectivamente; el de Brown y Gilman (1989) sobre cuatro tragedias de Shakespeare; el de Magnusson (1992) en el Enrique VIII del mismo autor; y el de Hardy (1991) en una obra de Hemingway.

Algunos de los trabajos que estudian el fenómeno según la identificación sexual de los emisores son los de Johnstone, Ferrara y Mattson (1992) por un lado, y Holmes (1988) por otro, quien a su vez se centra en los halagos. Introduciendo el factor religioso para combinarlo con el de la cortesía destacan los estudios de Schiffrin (1984) que rastrea los usos de la argumentación cortes entre hablantes de religión judía; y el de Dzameshie (1992) que analiza las motivaciones para el uso de estas estrategias en los sermónes cristianos.

Aronsson y Rundström (1989) estudian las técnicas de cortesía utilizadas por el pediatra ante la población infantil; Aronsson y Sätterlund-Larsson (1987) la de los doctores en la consulta con sus pacientes; Cashion (1985) se centra en el lenguaje cortes utilizado en los tribunales; Pavlidou (1991) elabora un estudio sobre las técnicas de cortesía utilizadas en conversaciones telefónicas; Marier (1992) y Yeung (1997) en cartas de negocios; Miller (1991) entre personas que se aman; Coupland, Grainger, y Coupland (1988) se centran en las diferencias generacionales; y finalmente, y uno de los que nos parece más curiosos, la revisión que hace Hama (1991) de los efectos que los mensajes descorteses emitidos por ordenador ocasionan en los trabajadores japoneses.

IX. LAS UNIDADES DE APOYO.

9.1 INTRODUCCIÓN.

9.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL.

9.3 DISTRIBUCIÓN ESPECÍFICA.

9.4 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

9.5 CONCLUSIÓN.

9.1 INTRODUCCIÓN.

Este capítulo se ocupa de uno de los componentes externos de la secuencia exhortativa: las unidades de apoyo. En la sección segunda, después de esta introducción, se estudia la distribución y frecuencia de uso de los tres grandes tipos de unidades en los que se subdividen: unidades guía, mitigadoras y acrecentadoras. Los resultados se contrastarán según la tipología del acto y según la naturaleza del corpus.

La sección tercera se ocupa de la distribución específica de estos componentes puesto que se estudia una tipología de diez subtipos: guía, justificante, anticipatoria, comprometedora, conciliadora, reductora, gratificadora, insultante, amenazante y moralizante. Se analizan los resultados y se incluyen ejemplos extraídos del corpus.

En el apartado cuarto se estudia la distribución de estos componentes desde la perspectiva que proporcionan los factores contextuales para determinar en qué *situaciones utilizan los hablantes con más frecuencia cada una de las variantes* establecidas y qué unidades son las más necesarias en cada uno de los contextos. El capítulo concluye con la conclusión pertinente.

9.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL.

Las unidades de apoyo se conforman con elementos ajenos al núcleo, ubicados externamente, y que se utilizan para modificar el impacto que el conjunto exhortativo en su totalidad pudiera alcanzar en el interlocutor. Suele tratarse de oraciones sintácticas

cuyos efectos pragmáticos pueden ser de dos tipos: de mitigación o de incremento. Las primeras intentan aminorar los efectos que la fuerza ilocutiva del núcleo exhortativo pudieran ocasionar en el interlocutor y se denominan *mitigadoras*. Las segundas pretenden acrecentar tales efectos y se llaman *acrecentadoras*. Existe también un tercer grupo que ni atenúa, ni refuerza al núcleo, simplemente ayudan a conducir la conversación hacia el tópico anhelado, y lo constituyen las unidades *guía*. El ejemplo (300) recoge en cursiva una unidad del primer tipo, (301) del segundo, y (302) del tercero.

(300) ¿Podrías ordenar todo esto? *Vamos a tener visita.*
(301) Deja de molestarme, o *llamaré a la policía*
(302) *Que tarde se está haciendo,* ¿me puedes acercar a casa en coche?

La línea que distingue los límites de un núcleo de los de una unidad de apoyo no es siempre definitiva, ya que toda la información contextual puede, si aparece en unidades independientes, asumir por sí misma el estatus de núcleo. En los ejemplos anteriores en los que los núcleos exhortativos aparecen realizados a través de la estrategia séptima (condiciones preparatorias) en (300) y (302), y primera (modo gramatical) en (301), las unidades de apoyo podrían asumir el rol de núcleo si aparecieran solas, y se interpretarían como realizaciones de la octava estrategia (insinuación).

La combinación de las distintas unidades de apoyo es múltiple y variada. Puede haber respuestas en las que la presencia simultánea de distintas unidades de apoyo no sólo sea posible, sino incluso preceptiva, preferentemente en aquellas circunstancias en las que la intención mitigadora o acrecentadora del hablante necesite ser reforzada.

Al segmentar los fragmentos de discurso que conforman la unidad exhortativa se han tenido en cuenta las posibles combinaciones del núcleo y de las unidades de apoyo. Se han encontrado tres tipos de respuestas: 1) aquellas en las que sólo aparece el acto de habla central o núcleo; 2) aquellas en las que el núcleo se combina con la unidad o las unidades de apoyo antepuestas, pospuestas, o en ambas posiciones; 3) respuestas con múltiples núcleos, sin unidades de apoyo. En los casos del segundo grupo, la unidad que contiene la realización más explícita de la exhortación es la que cuenta cómo núcleo.

1) <u>Núcleo</u>.
(303) Traeme una cerveza.
(304) Get me a beer.

2) <u>Núcleo + Unidad/es de apoyo</u>
(305) Traeme una cerveza, *es que me muero de sed.*
(306) Get me a beer, *I'm terribly thirsty.*

Unidad/es de apoyo + Núcleo

(307) *Me muero de sed, traeme una cerveza.*

(308) *I'm terribly thirsty*, get me a beer.

Unidad/es de apoyo + Núcleo + Unidad/es de apoyo

(309) *¿Podrías hacerme un favor?* Traeme una cerveza, *es que tengo una sed horrible.*

(310) *Could you do me a favour?* Get me a beer please, *I'm terribly thirsty.*

3) Múltiples núcleos

(311) Limpia esta cocina. Ordena todo esto, anda.

(312) Clean up the kitchen. Get rid of this mess.

La siguiente tabla presenta la distribución general de las unidades de apoyo encontradas y en ella los porcentajes totales están calculados en relación con el número total de núcleos exhortativos. Se pretende así averiguar qué porcentaje global de ruegos y de mandatos se acompañan de tales constituyentes.

UNIDAD	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Guía	8	22.85	44	21.15
Mitigadora	24	68.57	159	76.44
Acrecentadora	3	08.57	5	02.40
TOTAL	35	42.68	208	56.98

Tabla 32. Distribución de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.

Las 35 unidades que aparecen en el total del corpus español demuestran que, del conjunto de 82 unidades de ruego y mandato analizadas, los emisores recurren en un 42.68 % de veces a las unidades de apoyo para manipular pragmáticamente los efectos del acto emitido. Dentro del corpus británico, constituido por 365 ruegos y mandatos, las 208 unidades de apoyo encontradas representan el 56.98 % de ocasiones. Existe un 14.30 % de diferencia entre uno y otro corpus que en principio no es significativo más que de una preferencia ligeramente superior por esta complementación en la población británica.

Gráfico 45: Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje natural según el uso de unidades de apoyo

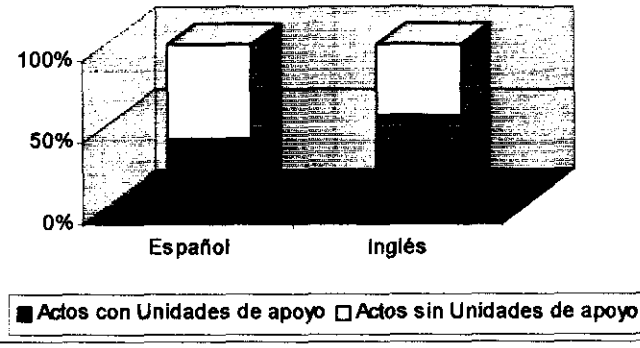
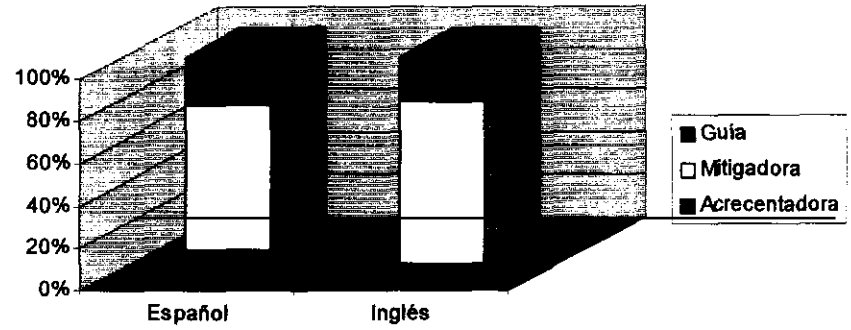


Gráfico 46: Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural



La modalidad de unidad de apoyo imperante en ambas nacionalidades es la mitigadora. Los nativos de las sociedades española y británica la han utilizado en un porcentaje del 68.57 % y del 76.44 % respectivamente. Existe por lo tanto un 7.87 % de diferencia a favor de los británicos.

El segundo gran grupo de unidades de apoyo lo representan las unidades guía, que alcanzan el 22.85 % y el 21.15 % del total en español y en inglés respectivamente. La diferencia de 1.35 puntos, según la nacionalidad es en este caso irrelevante.

El tercer lugar en las preferencias, dentro de las conversaciones analizadas lo ocupan las unidades acrecentadoras, con una representatividad respectiva en español y en inglés del 8.57 % y del 2.40 %. La ventaja es ahora en favor de los españoles, con un 6.17 % de frecuencia de uso superior.

UNIDAD	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Guía	8	100.0	39	88.63
Mitigadora	20	83.33	141	88.67
Acrecentadora	0	00.00	2	40.00
TOTAL	28	80.00	182	87.50

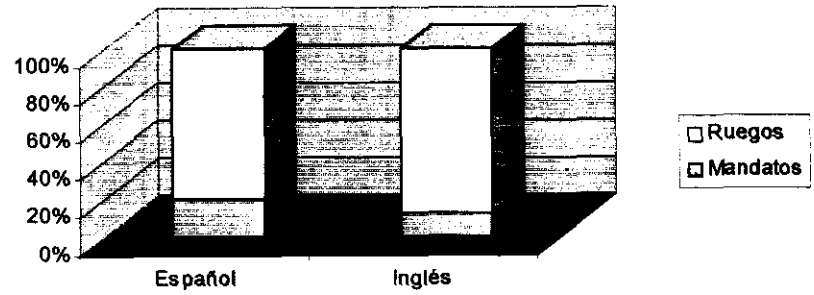
Tabla 33. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos del corpus de lenguaje natural

UNIDAD	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Guía	0	00.00	5	11.36
Mitigadora	4	16.66	18	11.32
Acrecentadora	3	100.0	3	60.00
TOTAL	7	20.00	26	12.50

Tabla 34. Distribución general de las unidades de apoyo de los mandatos del corpus de lenguaje natural.

Para establecer la comparación de resultados según la modalidad de acto se han incluido las dos tablas previas. Resulta interesante comprobar cómo tanto en el corpus español como en el inglés, la presencia de unidades de apoyo resulta mayoritaria en las emisiones de ruegos. Los porcentajes de frecuencia de uso son el 80 % y el 87.50 % respectivamente. Cuando se emite una orden sin embargo, sólo en el 20 % de los casos en el corpus español, y en el 12.50 % en el corpus inglés, se recurre a dichas unidades. Tales resultados confirman las expectativas más lógicas o predecibles dado que resulta razonable pensar que los parámetros sociales que favorecen el carácter más taxativo de los mandatos, fomentan en el emisor cierto derecho a exigir, que le evita tener que acompañar su emisión con unidades de apoyo complementarias.

Gráfico 47: Distribución de las unidades de apoyo del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto



Las unidades guía no aparecen en ninguna de las órdenes del corpus español y las que así lo hacen en el corpus inglés (5 del total de 44) sólo representan el 11.36 % de los casos. La presencia de tales unidades junto con los ruegos es sin embargo masiva: el 100 % de los casos españoles, y el 88.63 % de los ingleses.

Con respecto a las unidades mitigadoras se ha comprobado que del total de 24 casos del corpus español y 159 del corpus inglés, sólo el 16.66 % en el primero y el 11.32 % en el segundo se utilizan para paliar los posibles efectos de las órdenes. Así pues, al igual que con las unidades guía, la mayoría de unidades mitigadoras se usan con ruegos. Su uso en las órdenes es casi anecdótico.

Sin embargo con las unidades acrecentadoras acontece el hecho contrario. En el corpus español, y dentro de los tres subtipos que existen, el 100 % de las insultantes y de las amenazantes se han utilizado con órdenes. En el corpus inglés el porcentaje total sólo alcanza el 60 % ya que el otro 40 % está representado por las 2 unidades moralizantes que se han utilizado en su totalidad con los ruegos. De las otras dos modalidades, el 100 % se usan también con órdenes. Parece pues que los nativos prefieren limitar el uso de términos ofensivos y amenazantes a aquellas situaciones en las que se ven amparados por los parámetros sociológicos que garantizan el derecho a mostrar sus intenciones exhortativas a través de una orden.

Hasta ahora sólo se han expuesto los resultados de uno de los corpus, el de lenguaje natural, por eso la siguiente tabla se ocupa de los resultados de un segundo corpus para comprobar si la perspectiva que hasta ahora se tiene del fenómeno es la correcta. En el segundo corpus los porcentajes de uso de las unidades de apoyo exceden en casi un 30 % al total de núcleos exhortativos impositivos. Si había un total de 180 núcleos en cada corpus, el 128.8 % del corpus español y el 127.7 % del corpus inglés indican que absolutamente todos los núcleos exhortativos están acompañados de una o más unidades de apoyo.

UNIDAD	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Guía	30	12.93	31	13.47
Mitigadora	180	77.58	191	83.04
Acrecentadora	22	09.48	8	03.47
TOTAL	232	128.8	230	127.7

Tabla 35. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.

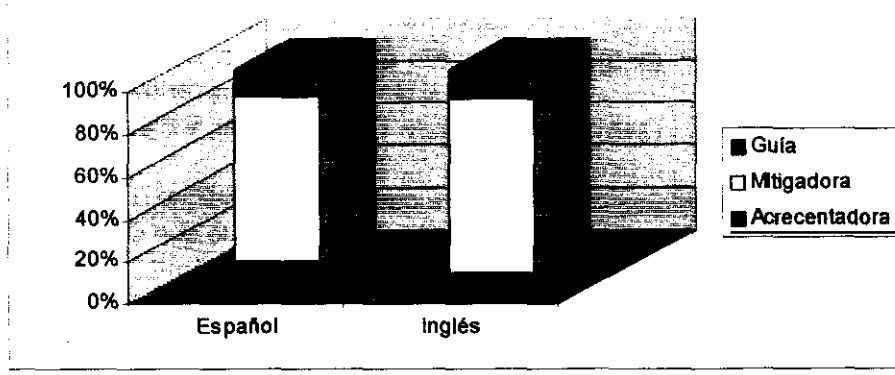
Tales resultados confirman que la conducta discursiva de los encuestados es más normativa y prototípica que la de los individuos que ignoraban estar siendo objeto de escrutinio en el corpus anterior. Dicha conducta ha sido constatada por House y Kasper (1981) quienes a su vez defienden la validez plena de los resultados extraídos de un corpus en el que los individuos estudiados son conscientes de estar siendo objeto de análisis, como lo comprueban estas palabras:

> "...This is very probable, indeed, but does not invalidate our hypothesis: speakers behave more consciously norm-oriented under experimental than under natural conditions" (House y Kasper,1981:183)

Es más normativo y a su vez menos arriesgado acompañar las aportaciones discursivas que irremisiblemente van a invadir el campo intencional del interlocutor con unidades de apoyo complementarias. Este debe ser el motivo que justifica la presencia excesiva de tales unidades en el segundo corpus.

Por lo demás, las tendencias generales se repiten. Las unidades mayoritarias son las mitigadoras, que acaparan el 77.58 % de casos en el corpus español y el 83.04 % en el británico. Las unidades que ocupan el segundo lugar en las preferencias de los encuestados son las guía, con un 12.93 % de frecuencia de uso en español y un 13.47 % en inglés. Por último, son las unidades acrecentadoras las menos habituales, alcanzando porcentajes muy parecidos a los del corpus de lenguaje natural y de nuevo con una presencia algo superior dentro del corpus español, concretamente un 9.48 %, frente al 3.47 % inglés.

Gráfico 48: Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios



Así pues, los datos de este corpus coinciden en líneas generales con los del anterior, aportando ciertas particularidades que encuentran explicación en el carácter *más experimental del segundo.*

9.3 DISTRIBUCIÓN ESPECÍFICA.

Los tres grandes grupos en los que se han divido las unidades de apoyo se pueden seguir subclasificando atendiendo a la siguiente distribución[144]. Las unidades mitigadoras se subdividen en seis categorías: justificantes, anticipatorias, reductoras, comprometedoras, conciliadoras, y gratificadoras. Las unidades acrecentadoras se subdividen en tres: insultantes, amenazantes, y moralizantes. Obtenemos por tanto un total de 10 variantes que se definen y caracterizan a continuación.

1) UNIDADES DE APOYO GUÍA: sirven para conducir o guiar el discurso en una determinada dirección consistente con el contenido de lo que se va a solicitar en la *exhortación. La introducción de cualquier tópico concomitante con el tema central* del núcleo exhortativo es el prototipo de una unidad de apoyo guía, y como es previsible siempre anteceden al núcleo.

(313) *Como se nota que te gusta la música, ¡cuántos discos tienes!* Oye, ¿me puedes dejar lo último de Nirvana!
(314) *Banks are always closed when you need them,* by the way, could you lend me some money until tomorrow?

2) UNIDADES DE APOYO MITIGADORAS.

[144] Adaptación de la taxonomía de Unidades de Apoyo propuesta y utilizada en el proyecto de investigación CCSARP (1989).

2.1. Unidad de apoyo justificante: Sirve para que el emisor justifique sus intenciones exhortativas. Puede preceder o seguir a la unidad central

(315) *¡Ya he vuelto a olvidarme el monedero!* ¿Puedes dejarme tu el dinero para comprarlo?
(316) *God,I'm thirsty.* Get me a beer, will you?

2.2. Unidad de apoyo anticipatoria: sirve para que el emisor indique o sugiera qué va a realizar la exhortación, pero sin especificar el contenido de lo que se va a solicitar. Puede realizarse pidiendo permiso para llevarla a cabo.

(317) *Hombre, justo a ti te estaba buscando.* ¿Tu me puedes dejar tu coche este sábado?
(318) *I would like to ask you a question.* Are you going home soon?

2.3. Unidad de apoyo comprometedora: sirve para comprometer al receptor antes de realizar la exhortación. Al preguntar a su interlocutor sobre su buena predisposición y disponibilidad, el emisor intenta obtener un compromiso previo, aunque también se puede arriesgar a obtener un rechazo potencial.

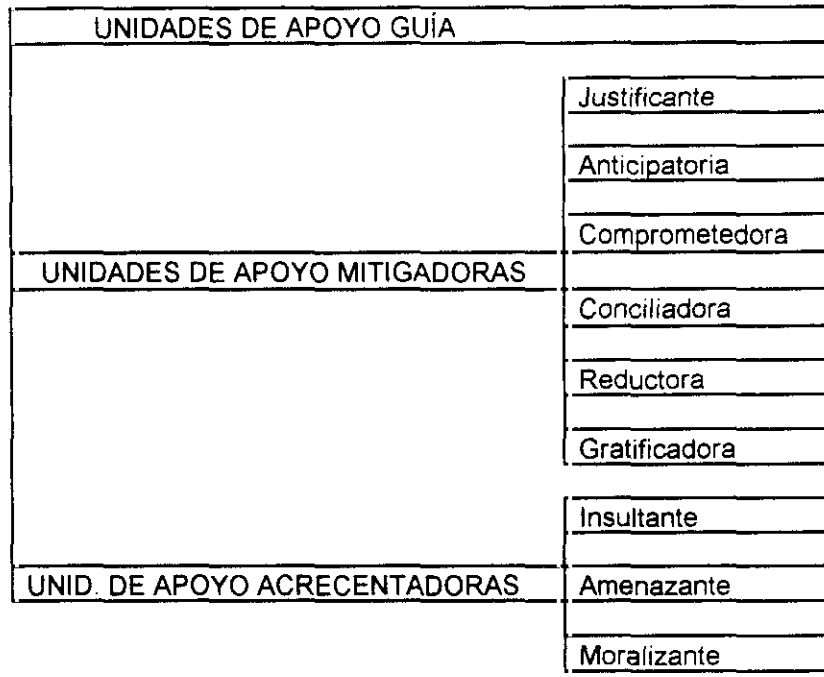
(319) *¿Me puedes ayudar un momento?* ¿Puedes sujetar aquí un momento?
(320) *Could you do me a favour?* Would you lend me your notes from yesterday's class?

2.4. Unidad de apoyo conciliadora: sirve para que el emisor intente adelantar en tono conciliador cualquier posible objeción que el receptor pueda presentar al verse "amenazado" por la exhortación.

(321) *Posiblemente no te gusten los niños,* pero ¿podrías quedarte con los míos estas tarde?
(322) *I know you don't like lending out your notes,* but could you make an exception this time?

2.5. Unidad de apoyo reductora: a través de ella, el emisor intenta reducir la fuerza ilocutiva de su imposición limitando su realización a circunstancias muy especificas y que aparentemente no exigen un esfuerzo máximo por parte del interlocutor.

(323) *¿Me echas esta carta al buzón? ¿vas a pasarte por correos, no?*
(324) Would you give me a lift, *but only if you're going my way.*



Esquema 15. Tipología de las Unidades de Apoyo.

2.6. <u>Unidad de apoyo gratificadora:</u> anuncia la promesa de una recompensa para aumentar las probabilidades de que el receptor lleve a cabo la exhortación.

(325) ¡Venga cómetelo todo! *Así nos bajamos antes al parque, ¿vale?*
(326) Could you give me a lift home? *I'll pitch in on some gas.*

3) <u>UNIDADES DE APOYO ACRECENTADORAS.</u>

3.1. <u>Unidad de apoyo insultante:</u> el emisor intenta acrecentar la fuerza impositiva de su exhortación antecediéndola con un insulto.

(327) *¡Eres una idiota!* Llámale inmediatamente y pídele perdón.
(328) *You've always been a dirty pig,* so clean up!

3.2. <u>Unidad de apoyo amenazante:</u> *para asegurarse el cumplimiento de lo exhortado,* el emisor amenaza al receptor con las posibles consecuencias, no siempre positivas, de su incumplimiento o desobediencia.

(329) *Me vas a quitar la vida*, ¡haz el favor de estarte quieto y deja de pelearte con tu hermana!
(330) Move that car, *if you don't want a ticket!*

3.3. <u>Unidad de apoyo moralizante</u>: a través de estas unidades el emisor apela a máximas morales generales o universales, e intenta conseguir mayor credibilidad y aumentar su fuerza impositiva.

(331) *Si también te lo pide una madre*, deberías contribuir con tu dinero en casa.
(332) *If one shares a flat one should be prepared to pull one's weight in cleaning it,* so get on with the washing up!

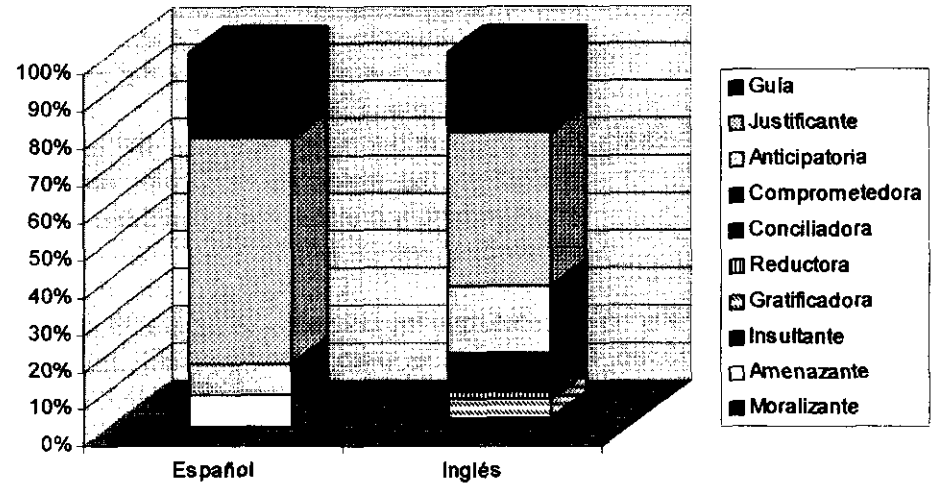
A continuación se va a presentar la tabla de distribución específica, según la cual la opción preferente en ambas culturas es la representada por las unidades mitigadoras justificantes ya que constituyen el 60 % y el 40.86 % de los casos, en español y en inglés respectivamente.

UNIDAD DE APOYO		ESP.		ING.	
		nº	%	nº	%
GUÍA		8	22.85	44	21.15
MITIG.	Justificante	21	60.00	85	40.86
	Anticipatoria	3	08.57	38	18.26
	Comprometedora	0	00.00	4	01.92
	Conciliadora	0	00.00	17	08.17
	Reductora	0	00.00	4	01.92
	Gratificadora	0	00.00	11	05.28
ACREC.	Insultante	0	00.00	1	00.48
	Amenazante	3	08.57	2	00.96
	Moralizante	0	00.00	2	00.96
TOTAL		35	42.68	208	56.98

Tabla 36. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.

Brown y Levinson (1978) consideran que justificar las acciones representa una de las subestrategias de cortesía positiva, concretamente la nº 13, que reza: "da o pide razones". El hecho de que en el corpus español la cifra resulte un 20 % superior a la del corpus inglés es una prueba adicional que confirma la hipótesis ya demostrada de que la sociedad española es de tendencia positiva en cuanto a sus cánones de cortesía.

Gráfico 49: Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural



Así pues, el acompañar las exhortaciones impositivas con los motivos que inducen a tener que emitirlas es el mecanismo de atenuación preferido por los nativos de ambas sociedades. La exposición de dichos motivos contribuye a que el encuentro sea más armonioso y a que el receptor se muestre más comprensivo y presto a colaborar. (333) y (334) son los ejemplos extraídos del corpus.

(333) Oye abre un poco una ventana por ahí, porque huele toda la casa a repollo (E.XIV: 239)

(334) well, if you can really very handsomely lend me your car on Wednesday... because I shall go out to Stadlowe and get back a bit late to really go to anything... cos that's the day I normally go to Stadlowe... because they have an editorial meeting (S.1.10: 269)

Existe también coincidencia en lo que respecta a la modalidad de unidad de apoyo más recurrente en segundo lugar. Se trata de las unidades guía. Su presencia representa el 22.85 % de los casos en el corpus español, y el 21.15 en el inglés. Parece también natural tal preponderancia, puesto que resulta más efectivo intentar reconducir el tema de la conversación hacia el tópico que ocupa nuestras intenciones ilocutivas, antes que pronunciar de repente y sin venir al caso, un acto que en potencia puede amenazar la imagen o la libertad de acción del interlocutor.

(335) abuelo, que aquel cuaderno que me traje con doble espiral que se me está acabando, que si me has hecho el paquetito, pues méteme el cuaderno, ése, precisamente que es el...el Pegaso quinientos dos, de doble espiral (E.XXIV: 237)

(336) have you met our man Yoolet yet , the one who is a student for the diploma?... I'm sure, you know, he would be awfully grateful, if you could see him in your *office sometime*. (S.1.1: 44)

Es conveniente señalar no obstante, que las unidades de apoyo no son siempre anexos inmediatos del núcleo. Puede darse el caso, como en (336), de que estén separados incluso por varios turnos conversacionales de los participantes involucrados.

El resto de opciones se reparte en porcentajes desiguales en ambos corpus. Lo único digno de resaltar radica en dos tipos de unidades que parecen reflejar de forma significativa parte del carácter o de la idiosincrasia de los pueblos. Se trata de las unidades conciliadoras por un lado, y de las amenazantes por otro. Las primeras, que responden a un deseo sosegado de reparar posibles conflictos, sólo se usan en el corpus inglés, con un 8.17 % de representatividad.

(337) *¿te importa apagar el cigarro? es que no puedo* aguantar el humo, tío, no es por fastidiarte ni nada (S1, Cuest. 17)

(338) we suffered much more... from the fact that our library is...much further off than is reasonable...I may seem to be ungrateful... it might be handier if we could get it a little bit quicker (S.3.4: 841)

Las segundas, más típicas de temperamentos apasionados, son mayoritarias en el corpus español, con un 8.57 % de frecuencia frente al 0.96 % inglés. Este resultado coincide con la afirmación de House y Kasper (1981: 177) de que estos mecanismos de intensificación son raramente utilizados con los ruegos en inglés.

(339) Oiga, ahí no puede aparcar. Debe de retirar su coche inmediatamente porque si no me veré obligado a multarle y a llamar a una grúa... (S4, Cuest. 1)

(340) Don't argue with me! if you argue with me I shall just put this phone down (S.1.12: 323)

Los siguientes son ejemplos de unidades anticipatorias. En el corpus español representan el 8.57 % de los casos, y el 18.26 % en el corpus inglés.

(341) La verdad que me da mucha vergüenza lo que les voy a pedir pero es que he perdido mi cartera y...¿les importaría llevarme...? (S3, Cuest. 1)

(342) ...[em] good now then I I wonder, while I've got you here, whether you could give me a little bit of biographical... (S.2.2: 417)

Las unidades comprometedoras se ejemplifican con (343) y (344). Su representatividad es nula en el corpus de lenguaje natural español, y mínima en el inglés, con una presencia de tan sólo el 1.92 %. En general el emisor no espera una respuesta negativa a estas pre-exhortaciones, a menos que se esté bromeando o que exista una razón seria para lo contrario. Su uso ha alcanzado tal grado de convencionalización que no suelen acompañarse de respuesta, por lo que si el receptor no quiere que el emisor dé por sentado su aceptación, ha de inquirir sobre el contenido del núcleo exhortativo.

(343) ...y como sé que ustedes tienen coche venía a ver si me podrían acercar a casa (S3, Cuest. 12)

(344) Now.. will you help me on this?.. we shall never never improve our accommodation until we have a central timetabling...but what I'm convinced is that we shall never do anything unless departments cooperate... (S.3.4: 836)

Los casos de unidades reductoras son también escasos aunque se han encontrado los ejemplos que a continuación se presentan.

(345) Juan, hijo baja un momento a por un podo de aceite...Anda hijo si es sólo un momento y así descansas de estudiar (S6, Cuest. 14)

(346) A: I don't want them lost
B:Well, they certainly would be under lock and key ...before you leave the premises, if you are kind enoung to leave them all (S.2.2: 413)

Las unidades gratificadoras representan el último tipo de unidad de apoyo mitigadora y alcanzan el 5.28 % de frecuencia de uso en el corpus inglés.

(347) ¿No les importaría que vaya con ustedes en su coche, verdad? Se lo agradecería eternamente señor García. (S3, Cuest.17)

(348) get the business over with and then we can er, relax (S.1.7: 185)

A partir de aquí se incluyen los ejemplos del resto de unidades acrecentadoras. El primer tipo lo representan las unidades insultantes. El ejemplo español pertenece al corpus de los cuestionarios, y el inglés es el único caso encontrado en el corpus de lenguaje natural.

(349) ¡Eh capullo! ¿cuando piensas limpiar la cocina? (S2, Cuest. 13)

(350) Oh! don't be so mercenary, give it to him (S.2.10: 622)

Las unidades moralizantes representan la última modalidad de unidad de apoyo acrecentadora y sólo representan el 0.96 % dentro del corpus inglés. Basan su efectividad en la mención de máximas morales generales o universales que infunden credibilidad y fundamento a las intenciones impositivas del emisor. Hay ocasiones, como en el ejemplo (352), en las que se recurre a personas cuyo prestigio o autoridad confieren garantía suficiente.

(351) ¿Qué pasa con la cocina? Nunca haces lo que tienes que hacer, ¿sabes? si lo ensucias lo limpias...(S2, Cuest. 6)

(352) and I think, if Carol thinks he's worth looking at, we should, we might take up his references (S.2.6: 539)

También se dispone de los resultados del corpus de los cuestionarios, que aparecen recogidos en la tabla siguiente, la número 37. En ellos, la tipología de unidad predominante sigue siendo la mitigadora justificante, tanto en las respuestas emitidas por los españoles como por los británicos. El segundo lugar en tales preferencias, al igual que acontecía en el corpus de lenguaje natural, lo ocupan las unidades guía.

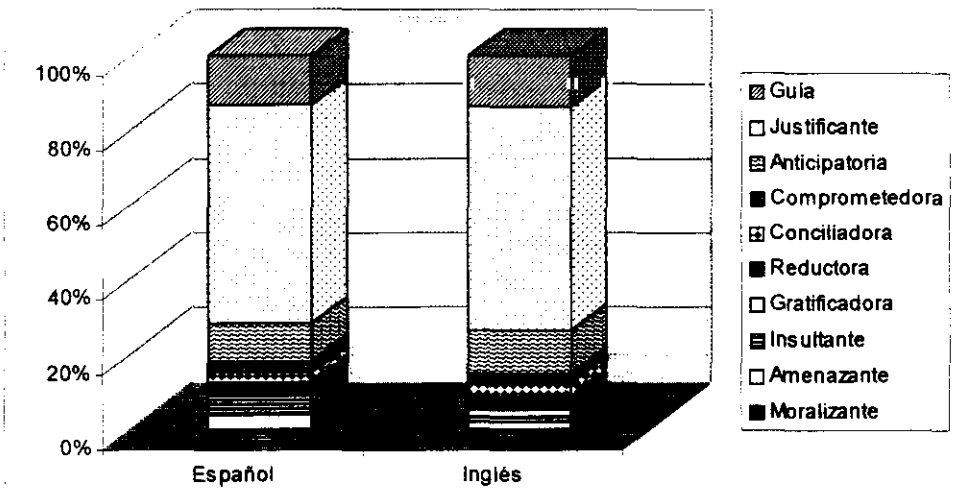
UNIDAD DE APOYO		ESP.		ING.	
		nº	%	nº	%
GUÍA		30	12.93	31	13.47
MITIG.	Justificante	136	58.62	138	60.00
	Anticipatoria	23	9.91	26	11.30
	Comprometedora	7	3.01	6	2.60
	Conciliadora	7	3.01	9	3.91
	Reductora	5	2.15	7	3.04
	Gratificadora	2	0.86	5	2.17
ACREC.	Insultante	12	5.17	3	1.30
	Amenazante	9	3.87	4	1.73
	Moralizante	1	0.43	1	0.43
TOTAL		232	128.8	230	127.7

Tabla 37. *Distribución específica de las unidades de apoyo de los* ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.

El resto de unidades se reparten en porcentajes bastante similares en ambos corpus con diferencias de escasas décimas en la mayoría de los casos. Un grado de coincidencia tan aproximado puede deberse a que se trata de unidades emitidas en situaciones en las que los factores sociológicos coinciden en su totalidad, ya que han sido controlados previamente por el investigador. Dicho control ayuda a que las tendencias sean más uniformes.

No obstante, donde parece existir una disparidad mayor, al igual que ocurría en el corpus de lenguaje natural, vuelve a ser en dos de las unidades acrecentadoras: las insultantes y las amenazantes. En la primera hay una diferencia de 3.87 puntos y en la segunda de 2.14, a favor del corpus español. Son cifras que aún no siendo relevantes, están por encima de la media del resto de unidades que en la mayoría de los casos sólo se diferencian en décimas y que no significan más que una conducta aparentemente más impetuosa en la población española.

Gráfico 50: Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios



9.4 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

En la presente sección se expone y analiza la distribución de las unidades de apoyo según las seis situaciones establecidas. Con respecto a las unidades guía, se observa que el mayor porcentaje se ha utilizado dentro de la situación 3 (viaje), con porcentajes en torno al 80 % en ambas sociedades. Por contra, es en la S6 (madre) en donde ninguno de los nativos encuestados ha optado por tal modalidad.

En el resto de situaciones, y para ambos corpus, el grado de incidencia es más bien bajo, oscilando entre el 12.90 % de la S5 (profesor) y el 1.09 % de la S4 (policía) en el corpus inglés. En español, excepto en la ya mencionada S3, los porcentajes nunca superan el 6.66 % de las situaciones S1 (vagón de tren), S2 (compañero de piso) y S5 (profesor). Tales unidades no son utilizadas ni en la situación S4 (policía) en español, ni en la S1 (vagón de tren) en inglés.

En resumen, se puede concluir que las unidades guía tienen una incidencia irregular y baja en casi todas las situaciones, con excepción de la tercera S3 (viaje), que estaba caracterizada en ambas sociedades como un contexto en el que los factores externos, distancia y poder social, presentaban la siguiente distribución: distancia alta, poder escaso.

En la otra situación en la que el poder social es bajo, la S5, no hay tantas unidades guía, ya que la distancia social es corta. Esto parece infundir en el emisor, ánimo suficiente como para emitir su acto sin preliminares de esta índole. Por su parte,

en las otras situaciones en las que la distancia social es también alta, la S4 (policía) y la S1 (vagón de tren), el emisor ostenta un poder social superior o similar al de su interlocutor, lo cual hace menos necesaria tal presencia.

SI.	UNIDAD APOYO	ESP.		ING.	
		n	%	n	%
S1	Guía	2	06.66	0	00.00
	Mitigadora	30	16.66	28	14.65
	Acrecentadora	2	09.09	1	12.50
S2	Guía	2	06.66	2	06.45
	Mitigadora	32	17.77	37	19.37
	Acrecentadora	13	59.09	5	62.50
S3	Guía	24	80.00	24	77.41
	Mitigadora	40	22.22	45	23.56
	Acrecentadora	0	00.00	0	00.00
S4	Guía	0	00.00	1	01.09
	Mitigadora	26	14.44	26	13.61
	Acrecentadora	4	18.18	2	25.00
S5	Guía	2	06.66	4	12.90
	Mitigadora	27	15.00	35	18.32
	Acrecentadora	0	00.00	0	00.00
S6	Guía	0	00.00	0	00.00
	Mitigadora	25	13.88	20	10.47
	Acrecentadora	3	01.66	0	00.00

Tabla 38. Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos en el corpus de los cuestionarios, según factores situacionales.

Las unidades mitigadoras presentan una distribución más homogénea en los seis contextos establecidos. Los nativos de ambas nacionalidades vuelven a coincidir en sus preferencias ya que la situación en la que más unidades mitigadoras se han utilizado es también la S3 (viaje). No obstante, en esta ocasión los porcentajes no son tan diferentes en comparación con el resto de situaciones. Su frecuencia de uso alcanza en este contexto el 22.22 % y el 23.56 % en español e inglés respectivamente. En el resto de contextos establecidos los porcentajes oscilan entre los mínimos de la S6, 13.88 % para el corpus español, y 10.47 % para el corpus inglés, y los máximos, exceptuando la S3, de la S2, 17.77 % para el corpus español y 19.37 % para el inglés.

Gráfico 51: Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

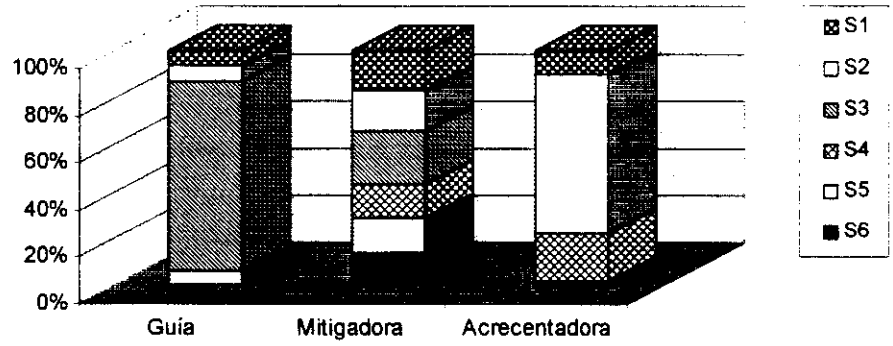
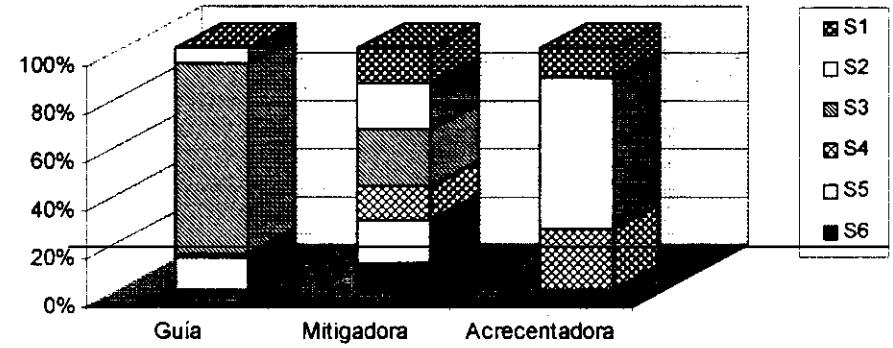


Gráfico 52: Distribución general de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



Se trata por lo tanto de una distribución de unidades bastante pareja si se exceptúa la situación ya mencionada, la S3, en la que son los factores antes debatidos: + distancia y - poder, los que determinan que el emisor considere más conveniente utilizar estos constituyentes.

Las unidades acrecentadoras por último, presentan una distribución dispar dependiendo del contexto en el que se emite el núcleo exhortativo. Para ninguno de los nativos ingleses o españoles es oportuno utilizar estas unidades en contextos como los establecidos para S3 (viaje) o S5 (profesor), cuyo rasgo en común es la falta de poder social de la que sufre el emisor.

Los porcentajes de uso se concentran en tres situaciones, la S2 (compañero de piso), la S4 (policía), y la S1 (vagón de tren). En la primera los porcentajes se disparan, alcanzando el 59.09 % en el corpus español, y 62.50 % en el inglés. En la S4, estos porcentajes se rebajan hasta más de la mitad, con un 18.18 % para los diálogos españoles, y un 25 % para los ingleses. En la S1 los porcentajes vuelven a dividirse, alcanzando el 9.09 % para los primeros y el 12.50 % para los últimos. En la situación S6 (madre), que es la que queda por caracterizar, la incidencia de estas unidades es anecdótica, ya que no hay ningún caso en inglés, y su presencia en el corpus español es sólo del 1.66 %.

Es un poco arriesgado hacer una interpretación conjunta de estas unidades, ya que los tres subtipos que las conforman siguen a su vez dos tendencias diferenciadas según nuestro criterio. Las unidades insultantes y las amenazantes parecen responder a un espíritu distinto del que motiva las unidades moralizantes. Por eso si se observan detalladamente los diálogos se puede comprobar que la mayoría de unidades acrecentadoras emitidas en la S2 son del grupo de las insultantes. Esto es así, gracias a la combinación de varios factores. Además de no existir distancia social y de la ostentación equilibrada de poder por parte de los interlocutores, tanto el derecho a emitir el acto exhortativo como la obligación de que el receptor lo lleve a cabo, han sido valorados como muy altos por los encuestados[145].

En la S4 el tipo de unidad predominante es la amenazante. Al tratarse de un poder institucional como es el que goza el policía del cuestionario, no resultaría muy correcto, dentro de sociedades democráticas como la española y la británica, el uso de unidades insultantes. Las posibilidades de éxito de la exhortación sin embargo, sí que pueden incrementarse con amenazas suaves como "si no, tendré que multarle"

Los escasos ejemplos utilizados en la S1 por último, son del subtipo moralizante, ya que al existir una distancia social grande el emisor considera oportuno reforzar sus argumentos apelando a máximas morales generales o racionales.

Si se tienen en cuenta cada una de las subvariantes estipuladas se consigue una distribución específica como la expuesta en las dos próximas tablas. Los porcentajes se han calculado en esta ocasión, en relación con el número del resto de unidades emitidas en cada situación, cuya distribución es S1:34, S2:47, S3:64, S4:30, S5:29, y S6:28, para el corpus español, y S1:29, S2:44, S3:69, S4:29, S5:39, y S6:20, para el corpus inglés. Para el cálculo de los porcentajes de los totales finales de cada situación sin embargo, se ha utilizado como referencia el número absoluto de unidades: 232 en español, y 230 en inglés.

---

[145] Ver tablas de valoración (14) y ordenación (15) de los factores contextuales.

	S1		S2		S3		S4		Si		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Guía	2	05.88	2	04.25	24	37.50	0	00.00	2	06.89	0	00.00
Justific.	25	73.52	23	48.93	30	46.87	25	83.33	18	62.06	15	53.57
Anticip.	2	05.88	4	08.51	5	07.81	0	00.00	9	31.03	3	10.71
Compro.	0	00.00	3	06.38	2	03.12	0	00.00	0	00.00	2	07.14
Concil.	3	08.82	2	04.25	0	00.00	1	03.33	0	00.00	1	03.57
Reduct.	0	00.00	0	00.00	1	01.56	0	00.00	0	00.00	4	14.28
Gratific.	0	00.00	0	00.00	2	03.12	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Insultan.	0	00.00	11	23.40	0	00.00	1	03.33	0	00.00	0	00.00
Amen.	2	05.88	1	02.12	0	00.00	3	10.00	0	00.00	3	10.71
Moraliz.	0	00.00	1	02.12	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	34	14.65	47	20.25	64	27.58	30	12.93	29	12.50	28	12.06

Tabla 39. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales.

El análisis de los resultados expuestos demuestra que en español la situación que mayor número de unidades de apoyo requiere, a tenor de las respuestas emitidas por los encuestados es la S3 (viaje), con un 27.58 % del total de unidades. Para los ingleses ésta es también la situación en la que más unidades han utilizado, alcanzando el 30 %. De igual modo parece existir coincidencia en lo que respecta al tipo de contexto que requiere menor número de unidades de apoyo. Los nativos de ambas sociedades hacen un uso porcentualmente inferior de ellas en la S6 (madre). Los españoles usan en esta situación sólo un 12.06 % de unidades, y los británicos un 8.69 %.

En la S1 (vagón de tren), del total de 34 unidades encontradas en el corpus español lo cual representa el 14.65 % del cómputo absoluto de unidades ,y de las 29 en el corpus inglés, que supone el 12.60 % del total, la variedad más frecuente tanto para los primeros como para los últimos, es la mitigadora justificante, con un 73.52 % y un 65.51 % de representatividad respectivamente. El resto de unidades acompañantes

	S1		S2		S3		S4		Si		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Guía	0	00.00	2	04.54	24	34.78	1	03.44	4	05.79	0	00.00
Justific.	19	65.51	27	61.36	30	43.47	23	79.31	27	69.23	12	60.00
Anticip.	1	03.44	4	09.09	9	13.04	3	10.34	6	15.38	3	15.00
Compro.	0	00.00	2	04.54	2	02.89	0	00.00	2	05.12	0	00.00
Concil.	5	17.24	2	04.54	0	00.00	0	00.00	0	00.00	2	10.00
Reduct.	1	03.44	2	04.54	1	01.44	0	00.00	0	00.00	3	15.00
Gratific.	2	06.89	0	00.00	3	04.34	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Insult.	0	00.00	3	06.81	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Amena.	0	00.00	2	04.54	0	00.00	2	06.89	0	00.00	0	00.00
Moraliz.	1	03.44	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	29	12.60	44	19.13	69	30.00	29	12.60	39	16.95	20	08.69

Tabla 40. Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales.

más representativas son las conciliadoras (8.82 %) para los españoles, y las conciliadoras (17.24 %) y las gratificadoras (6.89 %) para los ingleses.

En la S2 (compañero de piso) en el corpus español se han utilizado el 20.25 % de unidades, y en el inglés el 19.13 %. La variedad más recurrente es también la justificante, con porcentajes respectivos del 48.93 % y del 61.36 %. Después los nativos españoles han optado por las unidades insultantes (23.40 %) y las anticipatorias (8.51 %). Los ingleses cambian el orden en sus preferencias y optan por las anticipatorias (9.09 %) y las insultantes (6.81 %)

La S3 (viaje) acapara el 27.58 % de unidades en español y el 30 % en inglés. De nuevo vuelve a ser la unidad justificante la más utilizada con un 46.87 % y un 43.47 % *respectivamente. Los españoles ocupan sus preferencias en segundo y tercer lugar con* las unidades guía (37.50 %) y las anticipatorias (7.81 %). Los ingleses lo hacen de igual modo con estos porcentajes: guías (34.78 %) anticipatorias (13.04 %).

Gráfico 53: Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

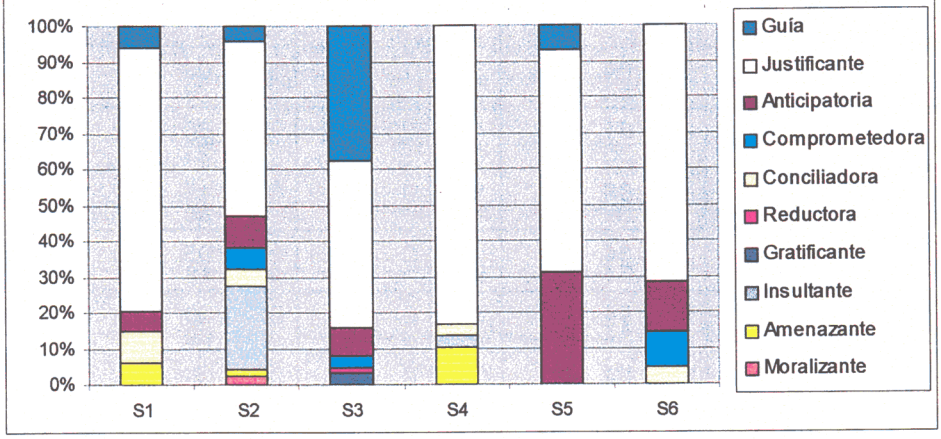
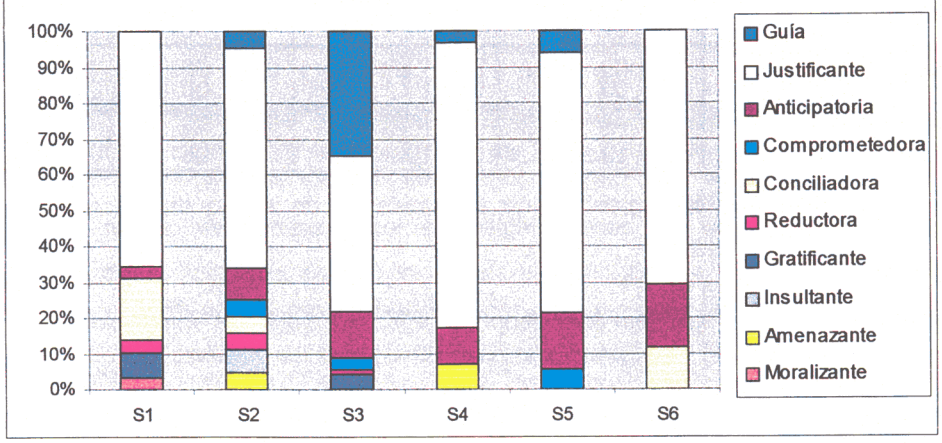


Gráfico 54: Distribución específica de las unidades de apoyo de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



En la S4 (policía) sólo se han utilizado el 12.93 % y el 12.60 % del total de unidades en español e inglés respectivamente. La modalidad preferida es una vez más la justificante, con porcentajes respectivos del 83.33 % y del 79.31 %. Las unidades amenazantes ocupan el segundo lugar en las preferencias de los españoles (10 %) frente a las unidades anticipatorias (10.34 %) que son las segundas más usadas por los ingleses.

La S5 (profesor) acapara el 12.50 % de unidades españolas y el 16.95 % de casos en inglés. El subtipo imperante es el habitual: las unidades justificantes,

representando el 62.06 % de casos emitidos en tal contexto dentro del corpus español, y el 69.23 % dentro del inglés. Las unidades anticipatorias (31.03 % y 15.38 % resp.) y las guías (6.89 % y 5.79 % resp.) ocupan el segundo y el tercer lugar en ambos corpus.

La última situación, la S6 (madre) sólo contiene el 12.06 % de unidades en español, y el 8.69 % de unidades en inglés y como en el resto de situaciones, la mayoría de ellas son justificantes (53.57 % y 60 % resp.) Lo único significativo resulta la presencia de unidades reductoras (14.28 %) y amenazantes (10.71 %) en el corpus español, frente a las anticipatorias (15 %) y reductoras (15 %) que ocupan a la par, el segundo lugar dentro del corpus inglés.

Si en vez de valorar los datos según los contextos en los que se han encontrado nos centramos en cada una de las unidades, habría que señalar que las unidades guía predominan en la S3 (viaje).

Dentro del grupo de unidades mitigadoras, las justificantes predominan en absolutamente todas las situaciones, siendo más necesarias o convenientes, a juicio de los hablantes analizados, en la S1 (vagón de tren), y en la S4 (policía). Las anticipatorias son más frecuentes en la S5 (profesor). Las comprometedoras en la S6 (madre) para los españoles, y en la S5 para los ingleses. Las conciliadoras son mayoritariamente pronunciadas en la S1, las reductoras en la S6, las gratificadoras en la S3 para los españoles y en la S1 para los británicos.

Dentro del grupo de las unidades acrecentadoras se observa la siguiente distribución. Las unidades insultantes aparecen casi exclusivamente en la S2. Las amenazantes copan la S4, y las moralizantes se reparten entre la S2 para los españoles, y la S1 para los ingleses.

9.5 CONCLUSIÓN.

Las siguientes son algunas de las conclusiones extraídas. En primer lugar hay que significar que los nativos de ambas nacionalidades y en ambos corpus siguen siempre las mismas tendencias. Las pequeñas particularidades que puedan aparecer en uno u otro grupo nacional no son lo bastante significativas, por lo cual se debe afirmar que el uso de las unidades de apoyo no introduce ningún factor émico determinante que dificulte o haga pragmáticamente más difícil el intercambio y la correcta comprensión de los ruegos o mandatos entre nativos y no nativos de ambas sociedades cuando se comunican en una misma lengua. Todos tienden a preceder, mitigar o acrecentar la fuerza del núcleo del acto directivo pronunciado de la misma manera, en los mismos contextos, y con porcentajes similares.

En ambas sociedades los individuos estudiados consideran más necesario el uso de unidades de apoyo complementarias en contextos en los que el poder social es bajo, la distancia social alta, y el derecho, la obligación, la dificultad y la probabilidad de cumplimiento son intermedios (S3).

A su vez, las unidades complementarias son menos utilizadas, y por tanto, son consideradas menos necesarias, en contextos en los que el poder social es alto, la distancia social corta, y el derecho, la obligación, la dificultad, y la probabilidad de cumplimiento intermedios (S6).

En cuanto a las preferencias, la unidad que ocupa el primer lugar en cuanto a frecuencia de uso y en absolutamente todos los contextos estudiados es la unidad mitigadora justificante. Se puede concluir por tanto que la tendencia natural es la de acompañar el ruego o el mandato emitido con las motivaciones que inducen al emisor a pronunciarlo. Las unidades que ocupan el segundo lugar son las guías, y el resto de posiciones son ocupadas por el resto de unidades, según los porcentajes y contextos detallados en apartados anteriores.

No existe ningún rasgo ni opción que caracterice a ninguna de las dos culturas objeto de estudio, salvo una preferencia superior por las unidades acrecentadoras insultantes y amenazantes dentro del grupo de individuos españoles analizados. Esta preponderancia puede deberse a que en general, en la sociedad española esté socialmente más aceptado un comportamiento discursivo más impetuoso como el que tales unidades pueden provocar, y esto es así gracias a que existen menores restricciones sociales en relación con la sociedad anglosajona en lo que respecta a la expresión abierta de sentimientos.

Las unidades insultantes son propias de contextos en los que el derecho a emitir el acto y el grado de obligación de cumplirlo se estiman altos. El emisor a su vez ha de ostentar un poder social igual o superior al de su interlocutor. La distancia social frena significativamente su uso.

Las unidades gratificadoras y conciliadoras predominan en contextos con distancia social alta, frente a las comprometedoras que predominan en situaciones en las que tal distancia no existe. El resto de unidades no presentan características específicas.

X. LAS LLAMADAS DE ATENCIÓN.

10.1 INTRODUCCIÓN.

10.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL.

10.3 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

10.4 CONCLUSIÓN.

10.1 INTRODUCCIÓN.

Este capítulo se centra en otro de los constituyentes externos del acto exhortativo. Se trata de las llamadas de atención, que captan la atención del receptor antes de la emisión del acto de habla central o núcleo. En primer lugar se va a revisar su tipología para determinar cuál es su distribución según la modalidad de acto directivo al que acompañan y según la naturaleza del corpus en el que aparecen.

Posteriormente en el apartado tercero se introduce la perspectiva de los factores contextuales. El capítulo acaba con la conclusión del apartado cuarto.

10.2 DISTRIBUCIÓN GENERAL.

Como su propio nombre indica, estos constituyentes, que generalmente no sobrepasan la estructura de un sintagma, tienen como función alertar al oyente de la presencia inmediata de una exhortación que le atañe directa o indirectamente. Suelen preceder al núcleo de la exhortación y los elementos que con más asiduidad se han encontrado desempeñando esta función son los siguientes:

1.- Nombres propios.

(353) *¡Pedro!* ayudame con la cocina.

(354) *Mary!* come here immediately!

2.- Apellidos.

(355) *¡Señor Pérez!* ¿Puede acudir a mi despacho?

(356) *Mr Brown!* Come along with me, please.

3.- Apodos.

(357) *¡Gordi!* Apaga tú la tele.

(358) *Judy!* Why don't you phone mom?

4.- Títulos, profesiones, o rol social.

(359) *¡Profesor!* ¿Puedo salir yo a la pizarra?

(360) *Waiter!* A beer, please.

5.- Términos afectivos.

(361) *¡Cariño!* Despierta a los niños.

(362) *Honey!* Open the door!

6.- Términos ofensivos.

(363) *¡Mongólico!*¿Quieres ponerte a ayudar de una vez?

(364) *You, stupid cow!* Stop talking, I can't listen to the news.

7.- Pronombres personales.

(365) *¡Vosotros dos!* ¿Es que no pensáis callaros en toda la tarde?

(366) *You!* Stay there!

8.- Interjecciones y Onomatopeyas.

(367) *¡Sh, sh!* ven para acá.

(368) *Hey!* ¿can you come here for a while?

9.- Verbos de atención.

(369) *¡Oiga!* ¿sabe cual es el autobús para Pozuelo?

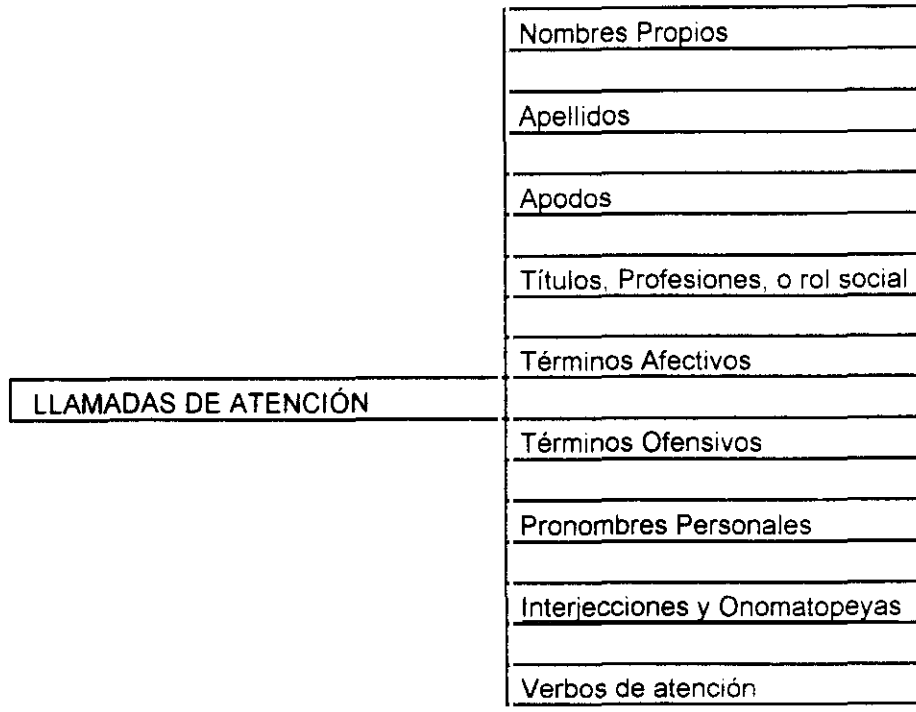
(370) *Listen!* Can you turn off the radio?

En términos generales podría argumentarse que todos estos constituyentes no son exclusivos de los actos de habla objeto de nuestro análisis, ya que pueden jugar un papel fundamental como marcadores del discurso en general, sin centrarse necesariamente en los actos de ruego y mandato de los que alertan. Por otra parte, sus funciones pueden ser múltiples incluso si aparecen acompañando a los actos que hemos estudiado, sin limitarse, o incluso sin pretender ser necesariamente llamadas de atención con respecto al acto al que acompañan. Pons Bordería (1998:214) señala que además de contribuir a la función fática y apelativa del lenguaje, dentro de la estructura de la conversación pueden funcionar como marcadores de la toma de turno o de la orientación de la conversación[146], como simples señales de tipo estratégico-dialógico, o como marcadores de las relaciones sociales entre hablante y oyente[147].

---

[146] En español un apelativo como "mira" puede constituirse en el único elemento de un turno de habla cuya función es la expresión de desacuerdo o indiferencia. (A: Si no la llamas no te va a perdonar nunca. B: ¡uy! Mira)

[147] En este sentido destaca el trabajo de Bazzanella (1990) acerca de ciertos conectores apelativos y la codificación de poder que su uso transmite en italiano.



Esquema 16. Constituyentes que pueden alertar[148] al receptor de la presencia de una exhortación impositiva.

Pons Bordería (1998: 218) explica la evolución que experimentan algunas de las llamadas de atención descritas, concretamente los verbos de percepción "oye" y "mira", desde su significación literal hasta la adquisición del valor fático[149]. El autor argumenta

[148] La tipología propuesta se corresponde con 7 de los subtipos postulados por el grupo de investigadores del CCSARP. Otras 3 categorías: las interjecciones, los saludos y los verbos de atención, son reagrupados en dicho proyecto, en lo que se ha denominado "attention getters".

[149] Con este valor las formas verbales no son ya una invitación al acto físico de oír o de mirar, sino una llamada de atención al oyente. Su significado se neutraliza y dejan de comportarse como verbos, perdiendo características morfológicas, sintácticas y fonéticas características de dicha categoría (Pons Bordería, 1998:216). Morfológicamente se pierde la alternancia en morfemas flexivos como el número y la persona (forma verbal en singular para un número plural de interlocutores: "Oye tías os estaba buscando"). Desde el punto de vista sintáctico, las unidades situadas a la derecha o a la izquierda del verbo no pueden considerarse complementos subcategorizadas del mismo, ya que no admiten la pronominalización ("oiga, que a mí me lo han tomao por teléfono el pelo" /*Oigalo"). La estructura fónica se ve alterada en el caso de "oye" que presenta la variante "ye". Como entonativamente estas formas no suelen estar integradas en la línea melódica del enunciado, se difumina aún más la interpretación del apelativo como forma verbal.

que hasta adquirir este valor se produce en ellas un proceso de "gramaticalización"[150] por el que se ven afectadas por los principios de descategorización, especialización, persistencia, divergencia y acumulación. La definición exacta de lo que supone cada principio esta recogida en Hopper (1991:22). No consideramos importante explicar aquí cada principio, pero a modo de visión general se puede decir que tienen que ver con procesos de neutralización de la categoría lingüística, de limitación en la construcción sintáctica, y de adquisición de valores polisémicos.

Queda así explicado científicamente la transición que experimentan algunas de las llamadas de atención descritas desde su valor literal o primario a su valor apelativo o secundario, pero Cortés Rodríguez (1991) asegura que la evolución puede ser más compleja aún desembocando incluso en un valor terciario o cuaternario. Según este autor (1991: 90-97) el valor apelativo puede llegar a perderse en un proceso de desemantización por el que estas partículas pasan a tener valor sólo como continuativos, partículas con las que el hablante expresa su voluntad de proseguir el mensaje. Hay ocasiones en las que este tercer valor puede también difuminarse para adquirir el valor de expletivos o simples muletillas. Para resumir todos los usos discutidos incluimos los siguientes ejemplos.

(371) *Mira*, esta es mi nueva falda (*uso literal*).
(372) *Mira.* Quería pedirte un favor (*uso apelativo*).
(373) Lo que está pasando es muy complicado. *Mira*, además tienes que tener en cuenta que...(*uso continuativo*)
(374) No hay que darle más vueltas. *Mira.* No sé que te iba a decir (*uso expletivo*).

Así pues, considerando estos antecedentes teóricos, en el estudio empírico sólo se han contabilizado aquellos usos que el investigador ha interpretado como verdaderas "llamadas de atención", descartando tanto el valor literal, como el continuativo y/o el expletivo que algunos de estos marcadores pudieran llegar a ostentar.

Por otro lado, nos hemos percatado de que existe una serie de unidades lingüísticas, claramente catalogadas como marcadores del discurso, que desde nuestro punto de vista podrían estar desempeñando a su vez una labor similar a la de las llamadas de atención descritas, y que tradicionalmente no se usan en la conversación con esa finalidad. Nos estamos refiriendo por ejemplo a adverbios del tipo: "bien, entonces, en suma" cuya presencia, como bien expone Portolés (1996: 205) ayuda a que el vínculo entre dos enunciados no sea exclusivamente inferencial, pudiendo

[150] El concepto se usa en el sentido de la denominada Teoría de la gramaticalización de Traugott y Heine (1991).

ligarlos semánticamente, pero a su vez pueden alertar al receptor de la presencia inmediata de un acto de habla nuevo, que en el ejemplo que se recoge a continuación es concretamente un acto exhortativo.

(375) A: Hemos estado muy ocupados, y además el plazo de presentación concluye pronto, como además tú estás de vacaciones toda esta semana, pues eso. No sé.
B: La verdad es que vaya problemón.
.....*(Lapso de 5 segundos de tiempo)*.....
A: Entonces, ¿puedes ocuparte tú de ello?

En el ejemplo previo la presencia de "entonces" hace deducir al receptor que se va a introducir un tópico concluyente, resultado de la exposición previa desarrollada en unidades de apoyo justificantes, que según los derroteros en los que se había desenvuelto la conversación, será con toda seguridad un acto exhortativo. La partícula "entonces" consigue que dicha inferencia pueda hallarse convencionalmente condicionada, es decir, inducida por las instrucciones semánticas que constituyen la *significación como adverbio de "entonces", y no sólo conversacionalmente obtenida.* Es por tanto un claro marcador de discurso que ayuda a que éste se desarrolle argumentativamente, pero desde nuestro punto de vista, funciona a su vez como un "alerter" o "attention getter" en sentido más general, por las razones expuestas antes, y especialmente si se tratara de un contexto en el que la atención del receptor hubiera sido momentáneamente perdida por cualquier motivo ocasional.

Hemos de concluir por tanto, que hay llamadas de atención que pueden estar jugando un papel primordial como marcadores de discurso, y que hay marcadores de discurso que pueden desempeñar cierta labor como llamadas de atención. El presente análisis es más básico en este sentido, puesto que sólo se ha centrado en aquellos elementos tradicionalmente interpretados como captadores de atención, pero no queríamos dejar pasar por alto estas premisas. De todos modos y como bien se expone *en la sección de conclusiones, también se han repasado algunos de los significados* adicionales que el emisor puede estar queriendo connotar al elegir cada tipo de constituyente y que traslucen una intención que va más allá de la mera función apelativa.

De los resultados que se recogen en la tabla 41 de la página siguiente, lo más relevante es la información inferible de los totales. En ellos se observa que tan sólo el *28.04 % de los ruegos y mandatos españoles, y el 35.61 % de los ingleses,* se acompaña de este tipo de componentes. Existe una diferencia de 7.57 puntos entre una y otra lengua, que no parece significar nada en especial.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Nombre propio	1	04.34	27	20.76
Apellido	0	00.00	4	03.07
Apodo	0	00.00	3	02.30
Título/Rol social	2	08.69	12	09.23
Afectivo	3	13.04	8	06.15
Ofensivo	0	00.00	0	00.00
Pronombre personal	0	00.00	1	00.76
Interjec./Onomatop.	9	39.13	67	51.53
Saludos	0	00.00	0	00.00
Verbos de atención	8	34.78	8	06.15
TOTAL	23	28.04	130	35.61

Tabla 41 Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.

Gráfico 55: Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje natural según el uso de llamadas de atención

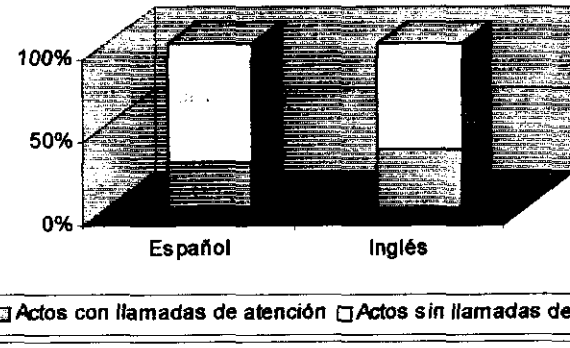
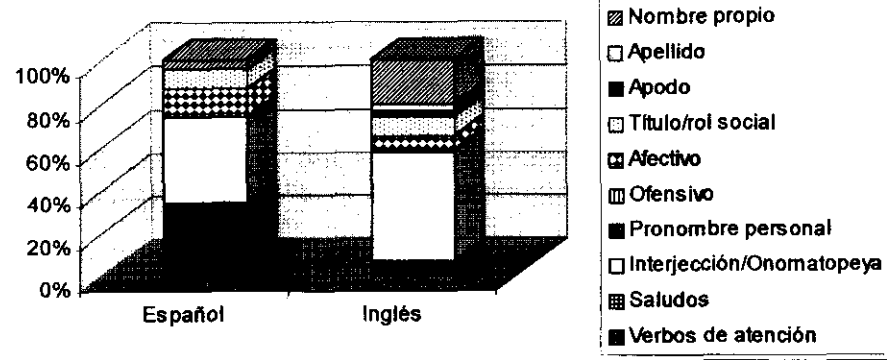


Gráfico 56: Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural



De toda la tipología encontrada, la modalidad de llamadas de atención más abundante tanto para unos como para otros la constituyen el grupo de interjecciones y onomatopeyas, que representan el 39.13 % de casos en español y el 51.53 % en inglés. Calvo Pérez (1995) en un interesante trabajo dedicado a estas partículas defiende entre sus múltiples valores la fuerza apelativa que adquieren delante de los actos exhortativos. "hey", "eh" son algunos de los casos más significativos encontrados, aunque en este grupo también se han incluido adverbios como "bueno" o "bien. Estos son los ejemplos elegidos:

(376) ¡Hala! ya se puede ir a casa (E.XIX: 344)
(377) Oh Golly! wouldn't you like to read it? (S.2.10: 623)

Después, las preferencias de unos y otros se decantan por opciones diferentes. Los españoles prefieren en segundo lugar, con un 34.78 %, el uso de verbos que llaman la atención, tales como "perdona" "mira", "disculpa", mientras que esta opción para los ingleses sólo representa el 6.15 % de los casos.

(378) ¡Oye!, ¡bajar a abrirme el portal! (E.XXIV: 435)
(379) Well, look...I'd like to do some reading if you'll tell me what I could start on (S.3.1: 763)

La opción que ocupa el segundo lugar en las preferencias de los británicos es la que consiste en utilizar el nombre propio del aludido, con un 20.76 % de frecuencia de uso. Dicha opción representa tan sólo el 4.34 % de los casos españoles[151].

[151] Este resultado sorprende a tenor de las reflexiones de Banón (1993) quien en su trabajo sobre el vocativo en español asegura que estos nativos tienden a hacer un uso frecuente del nombre propio de sus interlocutores cuando lo conocen para transmitir sensación de acercamiento o proximidad social.

(380) Ana, no, por favor, Ana, por lo que más quieras...(E.XXI: 400)
(381) Super, Jacqueline! do try and find when and so on (S.2.5: 494)

El tercer lugar para los españoles lo ocupa el uso de términos afectivos, con una frecuencia de uso del 13.04 %. Dichos términos, en el corpus inglés, aparecen en el 6.15 % de casos.

(382) criatura, ¡llégate en un momento! (E.XII: 207)
(383) oh darling, let's go and see Young Frankestein! (S.2.10: 632)

Los británicos asignan el tercer lugar a los títulos o al rol social o profesional que uno representa en la vida, con un 9.23 % de usos. Este porcentaje es muy parecido en el corpus español, ya que alcanza el 8.69 %.

(384) abuelo, que aquel cuaderno que me traje...que se me está acabando, pues méteme el cuaderno ése (E.XXIV: 237)
(385) sir, just hang your fire a minute.(S.1.14: 364)

El resto de usos es irrelevante, puesto que o bien no aparecen, o si lo hacen, no superan el 3.07 %. No obstante, para completar la lista de ejemplos, se incluyen los que restan, recurriendo al corpus de los cuestionarios, cuando no hay ningún caso en el primer corpus. Son por lo tanto, ejemplos en ambas lenguas, de apellidos, apodos, pronombres personales y saludos. De los términos ofensivos que se constituyen en llamadas de atención, sólo se ha encontrado un ejemplo en español.

(386) Señores García, ¿se acuerdan de mí?...(S3, Cuest. 14)
(387) Well, I'd like to have a chat with you Porter (S.1.1: 44)
(388) Toño tronco, ¿cuando vas a limpiar la cocina? (S2, Cuest. 8)
(389) Darling, Deb stop it! (S.2.10: 638)
(390) tú, ¿cuando piensas limpiar la cocina) (S2, Cuest. 26)
(391) Well, you, [e:]...how are you going to be placed for having... (S.1.1: 35)
(392) Buenas tardes, no se si podrían acercarme a casa, es que...(S3, Cuest. 19)
(393) Hi! I just wanted to ask you about the lecture today... (S.5, Cuest.6)
(394) ¡Eh, capullo! ¿cuando vas a limpiar la cocina? (S2,

Cuest.8)

Para estudiar de qué manera se distribuyen las llamadas de atención, según el acto al que acompañan, hay que remitirse a las dos siguientes tablas. En ellas, los porcentajes de cada variante están calculados con respecto al número de llamadas de atención utilizados en cada tipo de acto, 19 en los ruegos y 4 en las órdenes en español; y 104 en los ruegos y 26 en las órdenes en inglés. Los porcentajes de los totales se han calculado con respecto al cómputo absoluto de llamadas de atención, 23 en español, y 130 en inglés.

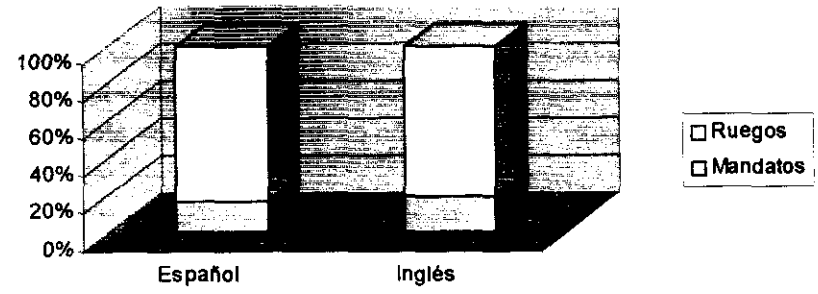
	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Nombre propio	1	05.26	25	24.03
Apellido	0	00.00	4	03.84
Apodo	0	00.00	0	00.00
Título/Rol social	2	10.52	12	11.53
Afectivo	2	10.52	7	06.73
Ofensivo	0	00.00	0	00.00
Pronombre personal	0	00.00	1	00.96
Interjec./Onomatop.	6	31.57	48	46.15
Saludos	0	00.00	0	00.00
Verbos de atención	8	42.10	7	06.73
TOTAL	19	82.60	104	80.00

Tabla 42 Distribución de las llamadas de atención de los ruegos del corpus de lenguaje natural

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Nombre propio	0	00.00	2	07.69
Apellido	0	00.00	0	00.00
Apodo	0	00.00	3	11.53
Título/Rol social	0	00.00	0	00.00
Afectivo	1	25.00	1	03.84
Ofensivo	0	00.00	0	00.00
Pronombre personal	0	00.00	0	00.00
Interjec./Onomatop.	3	75.00	19	73.07
Saludos	0	00.00	0	00.00
Verbos de atención	0	00.00	1	03.84
TOTAL	4	17.40	26	20.00

Tabla 43 Distribución de las llamadas de atención de los mandatos del corpus de lenguaje natural.

Gráfico 57: Distribución de las llamadas de atención del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto



De los resultados obtenidos se concluye que la gran mayoría de llamadas de atención son utilizadas al emitir un ruego. Los hablantes de ambas nacionalidades así lo demuestran en las conversaciones analizadas. El 82.60 % de casos en español, y el 80 % en inglés, acompañan a los ruegos del corpus, sin embargo tan sólo un 17.40 % de casos en español, y un 20 % en inglés van acompañando a los mandatos. Además de demostrar empíricamente que se trata de una tendencia discursiva similar en ambas comunidades lingüísticas, poco más se puede inferir de los datos expuestos, ya que el reparto pormenorizado de porcentajes en lo que respecta a cada subtipo, puede deberse a múltiples circunstancias que se escapan del control del investigador.

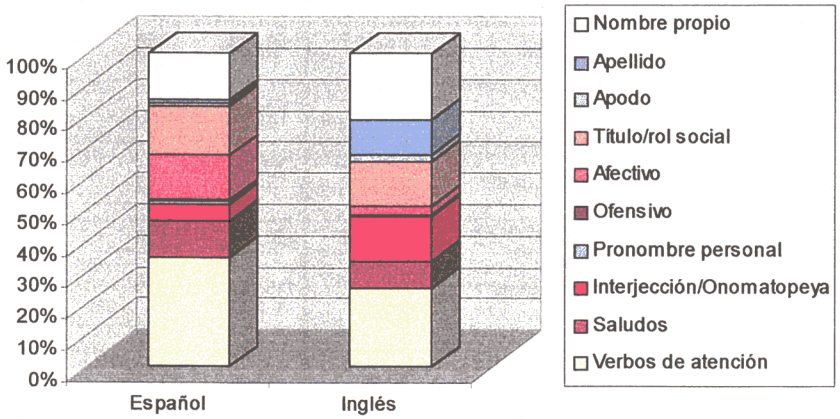
	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Nombre propio	31	14.22	50	20.92
Apellido	2	01.11	27	11.29
Apodo	1	00.55	5	02.09
Título/Rol social	33	15.13	34	14.22
Afectivo	30	13.76	7	02.92
Ofensivo	1	00.45	0	00.00
Pronombre personal	2	00.91	1	00.41
Interjec/Onomatop.	11	05.04	34	14.22
Saludos	24	11.00	21	08.76
Verbos de atención	73	33.48	60	25.10
TOTAL	218	121.11	239	132.77

Tabla 44 Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.

El contraste de resultados de las tablas previas, con los obtenidos en el corpus de los cuestionarios, demuestra que tanto en español, como en inglés, el número de llamadas de atención aumenta extraordinariamente en el segundo corpus. En ambas lenguas el porcentaje supera el 100 %, llegando a alcanzar el 121.11 % en español y el 132.77 % en inglés. Esto significa que la gran mayoría de actos emitidos contiene una o más llamadas de atención.

Si se tiene en cuenta que en el corpus de lenguaje natural sólo el 28.04 % de actos en español, y el 35.61 % de los actos en inglés, iban precedidos de estos elementos, se pone de manifiesto una diferencia importante, a la que es necesario encontrar una explicación. En el corpus de lenguaje natural, los actos exhortativos directivos en la mayoría de las ocasiones son emitidos en el transcurso de una conversación larga. Puede haber hasta más de 15 turnos anteriores al que contiene el ruego o la orden. En la mayoría de los casos, los contactos ya están establecidos, y la atención del interlocutor, captada. Esta es sin duda, la razón que justifica la baja incidencia de estos constituyentes en dicho corpus. Sólo cuando hay más de dos participantes en el intercambio comunicativo, y es necesario especificar quién le interesa al emisor, o cuando se quiere connotar afecto con términos de cariño, respeto con los títulos, formalidad con los apellidos, o desdén con los pronombres, se tiende a usar estas formas de alerta.

Gráfico 58: Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios



El corpus configurado con las respuestas de los encuestados presenta sin embargo, una estructura más rígida. Representan en todos los casos el primer turno del intercambio, por lo que es necesario en casi todos ellos incluir una o más llamadas de atención, que avisen al interlocutor de la emisión próxima de un núcleo exhortativo.

Con respecto a la distribución interna de cada tipo, llama la atención el descenso de interjecciones y onomatopeyas, que en el corpus de lenguaje natural, representaban la opción imperante, con porcentajes del 39.13 % y el 51.53 % en español e inglés de forma respectiva, y que ahora sólo suponen el 5.4 % y el 14.22 % en cada lengua. La

diferencia del medio utilizado en cada corpus, para uno, el escrito, y para otro, el oral, justifica tal desajuste.

Por lo demás las tendencias generales se repiten con incidencias más altas de los verbos de atención, 33.48 % en español y 25.10 % en inglés; y de los nombres propios, con porcentajes respectivos del 14.22 % y del 20.92 %

10.3. DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

Las dos próximas tablas muestran resultados dispares. Para los españoles, el reparto de unidades de apoyo, dentro de las seis situaciones establecidas, es muy parejo, y oscila entre el 19.26 % de casos que aparecen en la S6 (madre), y el 15.13 % que se utilizan en la S1 (vagón de tren). Para los británicos, el uso de estos elementos

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Nombre propio	0	00.00	10	29.41	0	00.00	0	00.00	0	00.00	21	50.00
Apellido	0	00.00	0	00.00	2	05.12	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Apodo	0	00.00	1	02.94	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Título Profesión	5	15.15	6	17.64	1	02.56	6	17.64	4	11.11	11	26.19
Términos Afectivos	0	00.00	5	14.70	0	00.00	0	00.00	18	50.00	7	16.66
Términos Ofensivos	0	00.00	1	02.94	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Pronomb. personal	0	00.00	1	02.94	0	00.00	1	02.94	0	00.00	0	00.00
Interjec. Onomat.	4	12.12	3	08.82	2	05.12	1	02.94	1	02.77	0	00.00
Saludos	0	00.00	0	00.00	23	58.97	6	17.64	5	13.88	0	00.00
Verbos de atención	24	72.72	7	20.58	11	28.20	20	05.88	8	22.22	3	07.14
TOTAL	33	15.13	34	15.59	39	17.88	34	15.59	36	16.51	42	19.26

Tabla 45 Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales.

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Nombre propio	0	00.00	23	47.91	0	00.00	0	00.00	0	00.00	27	77.14
Apellido	0	00.00	0	00.00	15	32.60	0	00.00	12	27.27	0	00.00
Apodo	0	00.00	3	06.25	0	00.00	0	00.00	0	00.00	2	05.71
Título Profesión	0	00.00	4	08.33	1	02.17	18	41.86	11	25.00	0	00.00
Términos Afectivos	0	00.00	0	00.00	0	00.00	3	06.97	0	00.00	4	11.42
Términos Ofensivos	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Pronomb. personal	0	00.00	1	02.08	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Interjecc. Onomat.	5	21.73	14	29.16	2	04.34	7	16.27	4	09.90	2	05.71
Saludos	0	00.00	0	00.00	12	26.08	0	00.00	9	20.45	0	00.00
Verbos de atención	18	78.26	3	06.25	16	34.78	15	34.88	8	18.18	0	00.00
TOTAL	23	09.62	48	20.08	46	19.24	43	17.99	44	18.41	35	14.64

Tabla 46 Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales.

es también similar en cinco de las seis situaciones, en las que la distribución va del 14.64 % al 20.08 %. Sin embargo en la S1, sólo se utiliza un 9.62 % de llamadas de atención.

Dentro de la primera de las situaciones, tanto los españoles como los británicos optan por la modalidad denominada "verbos de atención", ya que representa el 72.72 % de los casos para los primeros, y el 78.26 % para los últimos. Es lógico que al tratarse de un contexto en el que la distancia social es alta, no se usen referentes personales y se prefiera el uso de expresiones como "oye" o "mira".

En la S2 (compañero de piso), todos los encuestados vuelven a coincidir en la modalidad imperante, que en esta ocasión es el uso del nombre propio, con un 29.41 % en español y un 47.91 en inglés. Es el único contexto en el que alguno de los

encuestados tanto españoles como británicos, han utilizado el pronombre personal de segunda persona, que resulta un tanto despreciativo. En español también aquí aparecen términos ofensivos. La razón de todos estos usos es que se trata de un contexto en el que el derecho a exigir es alto, la distancia social corta, y el poder de los involucrados similar.

Gráfico 59: Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

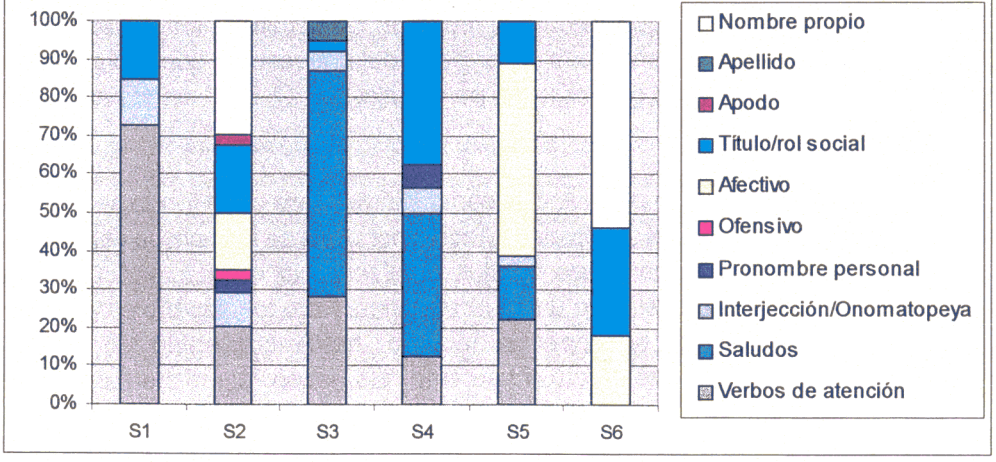
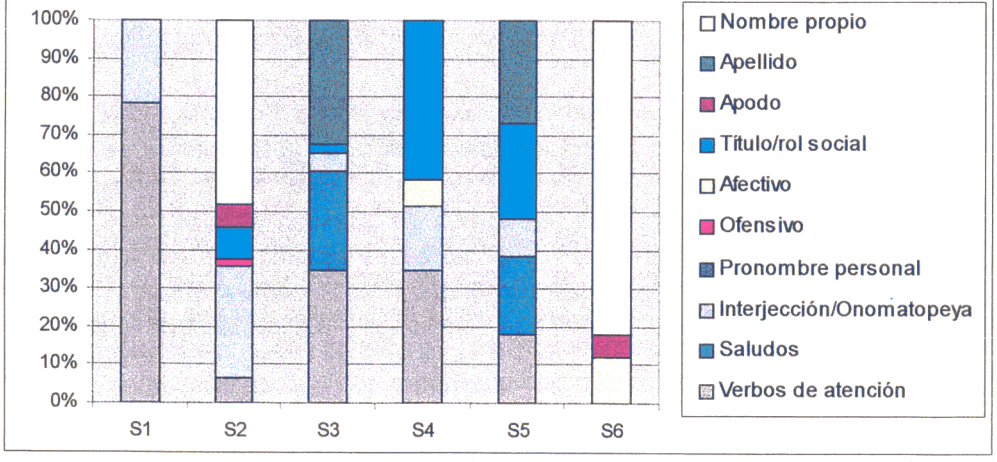


Gráfico 60: Distribución de las llamadas de atención de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



En S3 (vecinos) el uso de saludos es la opción mayoritaria entre los españoles, con un 58.99 %, frente al uso de verbos de atención y apellidos, con valores del 34.88 % y 32.60 % respectivamente, que son las preferidas para los británicos. El uso de los

apellidos es una manera formal de dirigirse a alguien, propia de la distancia social alta, y del poder escaso que ostenta el emisor en este contexto. Sorprende por eso, el escaso uso de esta variante entre los españoles, con tan sólo un 5.12 % de uso. Este rasgo junto con el uso de formas afectivas en la S5, en la que un supuesto alumno debe dirigirse a su profesor, denotan una mayor afectividad o cercanía, propias de los nativos españoles, que ayudan a caracterizar la modalidad de cortesía positiva predominante en sus intercambios.

En S4 los encuestados vuelven a converger en sus preferencias, ya que son las denominaciones del rol social que ostenta el receptor, las utilizadas mayoritariamente en ambas lenguas. El uso de "señor" o "sir" por parte del encuestado que representa el papel de policía, domina en esta situación con porcentajes del 17.64 % en español y del 41.86 % en inglés.

En S5 aparentemente las preferencias son distintas, pero en el fondo se trata de la misma opción con un rasgo de afectividad añadido por parte de los nativos españoles. Todos optan mayoritariamente por el uso del título o del rol social de su interlocutor, que en este caso sería "profesor" o "sir", en una y otra lengua. Pero los españoles, también mayoritariamente, optan por apocopar el término, hasta convertirlo en "profe", añadiendo con ello, un matiz de afecto o cercanía que hacen que dicha llamada de atención tenga que catalogarse como un "término afectivo" y no como un mero "rol social".

La última situación presenta una distribución distinta. Los españoles prefieren mayoritariamente, preceder sus ruegos o mandatos con un término que alude al rol social de "hijo", y lo hacen en un 26.19 % de los casos. Los británicos usan sin embargo, con más frecuencia el nombre propio del aludido, con un 77.14 %

10.4 CONCLUSIÓN.

Según los trabajos consultados al respecto (Pons Bordería, 1998; Cortés Rodríguez,1991) algunos de los constituyentes incluídos en la taxonomía de "llamadas de atención" pueden desarrollar otras funciones además de la pretendidamente apelativa. Se trataba sobre todo de los verbos de atención y de algunas variantes equiparables (ciertas interjecciones, los pronombres personales a veces, algunos usos de los nombres propios).Había que partir por tanto de criterios diferenciadores rigurosos que nos ayudaran a delimitar la función que queríamos estudiar de otras tales como la

de expletivo, de continuativo[152], de regulador de turnos de habla[153] , o de ordenador discursivo[154].

Las llamadas de atención son los constituyentes que de forma más fuerte están determinados por el contexto, como lo prueba el hecho de que en el corpus de los cuestionarios los datos reflejan fielmente lo predecible. Al tratarse de situaciones en las que los roles sociales están asignados de antemano, los encuestados usan "nombres propios" o "términos de afecto" en contextos con distancia social corta (S2 y S6).Los saludos y los apellidos imperan como forma de contacto en una situación en la que hay distancia social pero se ostenta menos poder (S3). Apenas aparecen términos ofensivos o pronombres personales cuyo uso resulta más despreciativo que el del resto de constituyentes. Sólo se recurre a ellos, en compañía de los apodos, en la situación en la que el receptor se evadía de sus responsabilidades (S2). Los verbos que llaman la atención abundan en contextos en los que no se conoce ningún otro referente para dirigirse al receptor (S1). El rol profesional predomina en los intercambios establecidos con el profesor (S5).

Tras un análisis más detallado se puede comprobar que en muchas ocasiones estos constituyentes se utilizan de forma figurativa o metafórica. Su verdadera misión no es tanto captar la atención del receptor, con quien incluso puede estar ya hecho el contacto, como significar la preocupación del emisor por desarrollar un encuentro armonioso y cordial. Esto se consigue primordialmente con el uso de términos afectivos, o a través de la utilización de roles sociales que enaltecen al receptor ("sir").

En otras ocasiones, sobre todo en contextos interactivos con un poder social parejo, en el que existe cierta distancia inicial entre los interlocutores, el apelar al nombre propio del receptor en posteriores contactos, denota que el emisor se ha

---

[152] *Según Chafe (1982), los usos como continuativo o como expletivo aquí mencionados* se relacionan con el nivel microestructural de la conversación y tienen que ver con los problemas de planificación discursiva provocados por el ritmo y la velocidad con los que se produce el lenguaje oral.

[153] Cuando existen turnos competitivos, la función fática se convierte en un mecanismo necesario para la posesión del turno de habla.

[154] "Cuando no existe un turno competitivo, el apelativo se puede convertir en un ordenador discursivo, que es un instrumento al servicio de la segmentación a nivel macroestructural del texto, por el que se indica un cambio de tópico discursivo " (Pons Bordería, 1998:225). El autor facilita un ejemplo en el que a través del apelativo "oye" se pasa de una secuencia cuyo tópico de conversación era la dolencia de estómago de uno de los interlocutores, a otra en la que la conversación gira en torno al ofrecimiento hecho por A.

A: oye G ¿qué te iba a decir? ¿te apetece...
B: dime
A: un güisqui? ¿tú tomas alcohol?

preocupado por retener información sobre su contrario, lo cual es señal de haber suscitado en él el interés suficiente. Se le está asignando así una importancia que se traduce en la estrategia positiva número 2: "Exagera el interés hacia el receptor" Cuando estas llamadas de atención se usan con este valor suelen aparecer tras el núcleo exhortativo, en vez de precediendolo.

Por otra parte, el uso de ciertos apelativos o apodos, que pueden incluso pertenecer al mundo críptico de algunas jergas, es una forma de transmitir cortesía positiva, indicando la pertenencia común al mismo grupo (Est. 4: "utiliza marcadores de identidad gregaria"). En la misma linea de significación se ubica el uso de ciertos insultos, que en realidad esconden relaciones afectivas de camaradería, siendo uno de los encontrados en el corpus español el aumentativo "cabronazo"[155].

La utilización de las variantes hipocorísticas de ciertos nombres propios transmite el afecto y la cercanía propios de la cortesía positiva. El uso de saludos como "hola" o "buenos días" anticipando la exhortación potencia la cordialidad y armonía de las que se viene hablando.

Queda claro por tanto, que además de advertir al receptor de la presencia inmediata de un acto que le atañe y en el que se le va a involucrar directamente las llamadas de atención pueden connotar todo un mundo de sentimientos, entre los que se incluye, como se ha comprobado, la transmisión de cortesía. Por eso al recurrir a ellos, el emisor puede también estar significando valores pragmáticos adicionales como los señalados.

Por último, y gracias al contraste de datos llevado a cabo entre ambos corpus, se pone de manifiesto que las llamadas de atención literales, al tratarse de un componente externo del acto de habla en sí, se convierten en un elemento omisible en la mayoría de los casos y su presencia sólo es esencial cuando el ruego o el mandato se emiten en el primer turno de una conversación y es necesario captar la atención del receptor elegido para llevar a cabo el acto solicitado.

En lo que respecta a nuestra hipótesis de trabajo inicial, las llamadas de atención no pueden considerarse elementos cuyo uso sea idiosincrásico en ninguna de las culturas contrastadas. Su uso es paralelo en ambas lenguas. Por eso cuando postulábamos que los españoles tienden a formular sus actos exhortativos de forma estructural y pragmáticamente distinta a los ingleses no se puede afirmar que esto ocurra así con uno de los constituyentes externos al acto de habla central: las llamadas de atención.

---

[155] Igualada (1996) en un interesante trabajo acerca de los insultos en español también señala esta posibilidad. Los insultos por tanto abarcan otras funciones además de la mera comunicación conflictiva.

XI. PERSPECTIVA FOCALIZADORA.

11.1 INTRODUCCIÓN.

11.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS.

11.3 CONCLUSIÓN.

11.1 INTRODUCCIÓN.

La focalización es un recurso lingüístico que tiene mucho que ver con el fenómeno de la cortesía. Su influencia produce efectos de exaltación o de atenuación que se pueden identificar con lo que Haverkate (1994) da en llamar: cortesía focalizadora y desfocalizadora, respectivamente.

La focalización consiste en la selección de una expresión referencial determinada con el objeto de poner de relieve el papel que ocupa la persona referida en el estado de cosas descrito. Si se opta por una focalización egocéntrica se resalta el papel protagonista del hablante, lo cual es incompatible con la expresión de cortesía. La focalización no egocéntrica por el contrario, sí que tiene como finalidad conseguir efectos de cortesía. Las expresiones referenciales utilizadas suelen tener un valor ritual u honorífico y reflejan relaciones sociales jerárquicas. También se puede optar por el uso de términos que desvalorizan el estado social del hablante, o que enaltecen el del oyente. Dentro de este grupo de técnicas destaca por último, la manipulación de los pronombres de tratamiento[156].

[156] En español siempre se ha reconocido el uso familiar y cortés, respectivamente, de los pronombres "tú" y "usted". No obstante, esta distinción no es del todo satisfactoria, ya que existe una evolución según la cual "tú" no siempre indica familiaridad, ni "usted" tiene siempre el estatus pragmático que comúnmente se le atribuye. El primero puede utilizarse entre personas que se conocen por primera vez, como señal de solidaridad. Y "usted" puede utilizarse para expresar distanciamiento y hostilidad en situaciones conflictivas. Haverkate (1994) señala que este fenómeno también está pasando en sueco, ya que volver al uso de "ni" (usted), tras iniciar una interacción con el pronombre de intimidad "du" (tu) se considera señal de grosería y antagonismo.

La desfocalización tiene como finalidad disminuir o silenciar la importancia del papel que juega la persona referida en el estado de cosas descrito. En los ruegos y mandatos que nos ocupan, el evitar la identificación directa del receptor con la persona elegida para que los lleve a cabo logra reducir en gran medida el grado de coacción existente.

Dado que se trata de un procedimiento fundamental para connotar cortesía, se va a dedicar este capítulo a su estudio. Para ello, después de esta introducción, en la sección dos se procederá a la catalogación y ejemplificación de los principales métodos de desfocalización a disposición del emisor. Posteriormente se va a delimitar el número de unidades analizadas y se expondrán los resultados obtenidos. El capítulo finalizará con la conclusión pertinente.

Con el análisis de los datos del presente capítulo se pretende demostrar empíricamente que la manipulación de la perspectiva focalizadora con fines corteses no es un proceso equiparable en español y en inglés, dado que ni la frecuencia de uso, ni la perspectiva adoptada por los nativos estudiados, son coincidentes.

11.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS.

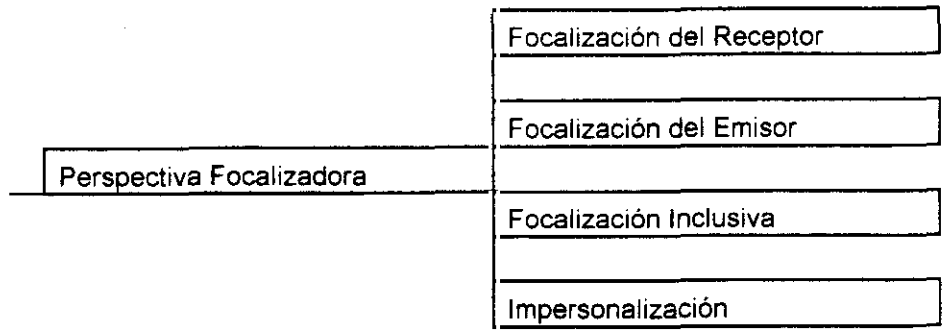
El emisor dispone de cuatro posibilidades de focalización a la hora de emitir el acto exhortativo. O bien opta por centrarse abiertamente en el papel del receptor (395), o bien opta por ser menos impositivo, a través de tres técnicas de desfocalización, que consisten en centrárse en el rol de emisor (396), presentar el acto con una perspectiva inclusiva (397), o exponerlo de forma impersonal (398). Estos son algunos ejemplos extraídos del corpus de lenguaje natural.

(395) Fanny, could **you** lend me a cigarrette (S.2.5: 509)
(396) Could **I** have a key to the front door, please? (S.2.4: 474)
(397) Perhaps **we** could postpone that question until later (S.2.6: 538)
(398) **It** might be a good idea to interview up to five or six, Paul (S.2.6: 527)

Con la referencia al propio emisor en vez de al receptor en el ejemplo (396) se evita la topicalización del agente afectado. Con la referencia inclusiva de (397) se consigue expresar modestia, se crea la impresión de que el oyente comparte el punto de vista del hablante y se permite al hablante eludir la responsabilidad de haber provocado una situación no deseada. Con la referencia impersonal[157] de (398) se logra generalizar. Se sugiere, por una parte, que existe unanimidad de opinión respecto al

[157] En español este efecto suele lograrse a través de un "se" pseudorreflexivo.

punto de vista sostenido por el hablante, y por otra, se evita que el oyente se sienta directamente aludido por él.



Esquema 17. Tipos de perspectiva focalizadora.

Todos los ejemplos previos parecen por lo tanto, menos impositivos de lo que pudieran serlo sus paráfrasis respectivas: (399), (400) y (401) en las que es el papel del receptor lo que se focaliza.

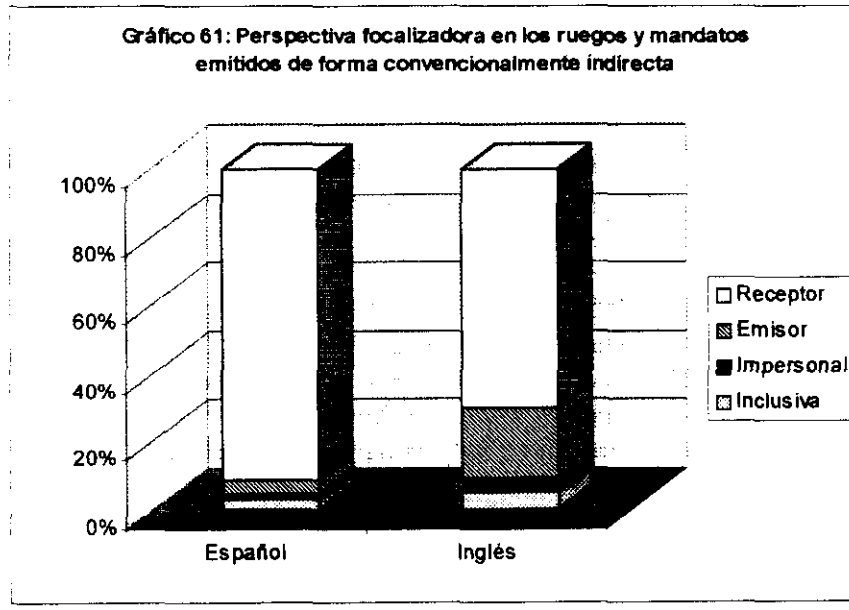
(399) Could **you** give me a key to the front door?
(400) Perhaps **you** could postpone that question until later.
(401) **You** have to interview up to five or six, Paul.

Esta manipulación de la perspectiva focalizadora con fines atenuantes no es posible en todas las modalidades de ruego o mandato existentes, ya que, de las ocho estrategias establecidas, no es posible alterar la perspectiva en aquellas en las que ésta es un rasgo definitorio e intrínseco de su propia condición. Así por ejemplo los imperativos han de centrarse obligatoriamente en la segunda persona, que es la del receptor; los performativos explícitos o modificados, y las declaraciones de deseo, en la primera, que es la del emisor. Muchas expresiones elípticas carecen de perspectiva y dentro del grupo de las insinuaciones la perspectiva focalizadora es irrelevante, pues la opción en sí, ya representa un recurso para atenuar la fuerza impositiva del ruego o mandato en cuestión.

Es por eso que se ha prescindido de los ruegos y mandatos emitidos directamente, y de los emitidos a través de insinuaciones, y se ha elegido una sola de las tres grandes modalidades establecidas para llevar a cabo el estudio empírico. Se trata de los ruegos y mandatos convencionalmente indirectos. Dentro de dicho grupo se ha clasificado cada unidad atendiendo al tipo de perspectiva aplicada..

PERSPECTIVA	ESP.		ING.	
	n	%	n	%
RECEPTOR	115	91.26	177	69.96
EMISOR	5	03.96	52	20.55
IMPERSONAL	2	01.58	11	04.34
INCLUSIVA	4	03.17	13	05.13
TOTAL	126	100.00	253	100.00

Tabla 47 Perspectiva focalizadora en los ruegos y mandatos emitidos de forma convencionalmente indirecta.



En el corpus de lenguaje natural, del total de 82 unidades de ruego y mandato en español, y de 365 en inglés, 15 eran formas indirectas convencionales en la primera lengua, y 130 en la segunda. En el corpus configurado a través de las respuestas de los cuestionarios, en español había 111 sobre el total de 180, y en inglés 123, sobre el mismo total. Estas cifras proporcionan un cómputo general de 126 y 253 ruegos y mandatos indirectos y convencionales en español y en inglés respectivamente, que son los analizados en la tabla previa.

Los resultados demuestran que los españoles cuando emiten estructuras *exhortativas convencionalmente indirectas tienden a focalizar mayoritariamente al* receptor, con un porcentaje abrumador del 91.26 %. Los británicos, sin embargo, y aún optando por la misma perspectiva en primer lugar, lo hacen con una incidencia del 69.96 %. El resto de perspectivas dentro del corpus español tienen un porcentaje de representación igual de irrelevante, que oscila desde el 1.58 % de la perspectiva impersonal hasta el 3.96 % de la focalización del propio emisor. Dentro del corpus inglés estas tendencias ostentan mayor importancia. Así por ejemplo resaltar el papel del emisor en menoscabo del receptor, que es en realidad quien ha de llevar a cabo el acto requerido, obtiene hasta un 20.55 % de porcentaje de uso. Las perspectivas inclusiva e impersonal por su parte representan en torno al 5 % de los casos.

El alto porcentaje, en comparación con el corpus español, de formas como (402), (403), y (404) en situaciones como la S3 (vecinos) y la S5 (profesor) dentro del corpus de los cuestionarios obedece a la intención reparadora de disimular la verdadera fuerza impositiva de los actos solicitados. En (402) y (403) se adopta el formato de una solicitud de permiso aparentando que los deseos del emisor se someten al control del receptor, cuando en realidad el primero está invadiendo el campo de acción del *segundo al requerirle el esfuerzo de acercarle a casa y de tener que buscar información* adicional respectivamente. (404) finalmente es un caso curioso, pues aunque se menciona al receptor inicialmente, el emisor aparece enfatizado como sujeto y agente del verbo que describe la acción requerida.

(402) If it wouldn't bother you, could I get a ride? (S3, Cuest.14)
(403) I was wondering if I could get some extra material on this new stuff. (S5. Cuest. 21)
(404) Would you know of some extra readings I might be able to find? (S5, Cuest. 25)

11.4 CONCLUSIÓN.

La diferencia en los porcentajes en una y otra lengua, un 21.30 % dentro de la primera opción: la focalización del receptor, y un 16.59 % dentro de la segunda: la focalización del emisor, induce a pensar que la manipulación de la perspectiva focalizadora no es un recurso de atenuación cortés totalmente equivalente en ambas sociedades. Parece tratarse de un recurso mucho más frecuente en inglés que en español. Blum-Kulka y Levenston (1987) en estudios similares en los que se compara el inglés y el hebreo ya señalaban una divergencia parecida en el tipo de perspectiva focalizadora predominante en cada lengua. La preferencia por opciones distintas y la conceptualización que del fenómeno tiene cada sociedad explica la presencia de

frecuentes errores pragmáticos entre los usuarios no nativos de ambas lenguas[158].

La conclusión final es por tanto que la manipulación de la perspectiva focalizadora con fines corteses no es un fenómeno de equivalencia universal. Es un recurso más productivo en inglés que en español ya que los nativos británicos evitan la mención directa del receptor y agente de sus ruegos y mandatos en mayor proporción que los nativos españoles.

[158] La población judía, a la hora de emitir ruegos y mandatos convencionales, mostraba en segundo lugar una preferencia por la perspectiva impersonal. Este tipo de focalización, aún siendo tan frecuente, se limita a un número de verbos específicos. Pero los hablantes de hebreo no nativos que no conocen tal restricción, generalizan su uso y producen errores pragmáticos tales como la emisión de frases como "efsar lenaquot et hamitbax?" (Is it possible to clean the kitchen?) en situaciones como la S2 de nuestro cuestionario. Ante este ejemplo, un nativo hebreo interpretaría un interés verdadero por parte del interlocutor por la posibilidad de tener la cocina limpia, y no como una solicitud cortés para que el receptor la limpie.

XII. ATENUANTES LÉXICOS Y FRASALES.

12.1 INTRODUCCIÓN.

12.2 TIPOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN.

12.3 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

12.4 CONCLUSIÓN.

12.1 INTRODUCCIÓN.

Anscombre y Ducrot (1994) aseguran que todo en la lengua es argumentación, en el sentido de tratarse de un proceso que está constantemente enfocado y dirigido a lograr eficacia, según corresponde a un acto comunicativo que tiene, en palabras de Narbona (1996:172) "mucho de tensa negociación permanente". La información es muchas veces presupuesta y compartida por lo que lo realmente esencial en la gran mayoría de intercambios es lograr la eficacia en función de la intención que se persigue, y son tanto la "atenuación" como la "intensificación" dos de las categorías (Narbona, 1996:173) que juegan un papel estratégico esencial para conseguir dicho objetivo. Es por eso que a partir del presente capítulo vamos a centrarnos en ellas y a hacerlas objeto de estudio.

En este capítulo se analizan las funciones, la distribución y la frecuencia de uso según el tipo de acto al que acompañan, y según el corpus en el que se utilizan, de los atenuantes léxicos y frasales. La información al respecto se completa con la visión contextual ofrecida en el apartado tercero y con la conclusión del apartado cuarto.

El objetivo del capítulo es la demostración empírica de que la atenuación léxica y frasal no es un fenómeno de igual parangón en las dos culturas estudiadas en el presente estudio. Se pretende demostrar que el porcentaje de frecuencia de uso en una y otra lengua varía de forma tal, que no puede considerarse un recurso lingüístico totalmente equiparable en ambas lenguas.

12.2 TIPOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN.

Los marcadores léxicos y frasales, junto con los mecanismos de atenuación sintácticos, y los mecanismos de incremento de la fuerza ilocutiva, de los cuales se

ocupan los dos próximos capítulos, constituyen los tres grandes grupos de marcadores[159] de modalidad, entendida ésta como la actitud con que el hablante se enfrenta al enunciado. Todos ellos son elementos que aún pudiendo encontrarse dentro del propio núcleo de la exhortación, no son esenciales para que la elocución sea entendida como un ruego o un mandato. Ahora bien, su presencia determina en gran medida el impacto social de la exhortación ya que con su uso se modifican el grado y el tipo de cortesía del acto.

Los atenuantes de los que se ocupa este capítulo son lexemas o frases que modifican el núcleo de la exhortación, aminorando y suavizando su carácter impositivo. En el análisis empírico llevado a cabo se han distinguido nueve tipos[160], algunos de los cuales podrían ser interpretados como marcadores del discurso. En la exhaustiva clasificación que de los marcadores del discurso[161] lleva a cabo Casado Velarde (1998:65-66) encontramos múltiples coincidencias no sólo con los atenuantes aquí taxonomizados, sino también con las llamadas de atención, estudiadas en el capítulo X, y los mecanismos de incremento, que se repasarán en el capítulo XIV.

Personalmente consideramos que además de servir como herramientas o elementos constructivos que facilitan y configuran la incorporación de las entidades predicativas dentro del discurso, que es la caracterización que de los marcadores del discurso hace Martín Zorraquino (1998:26), la finalidad de estos constituyentes es

---

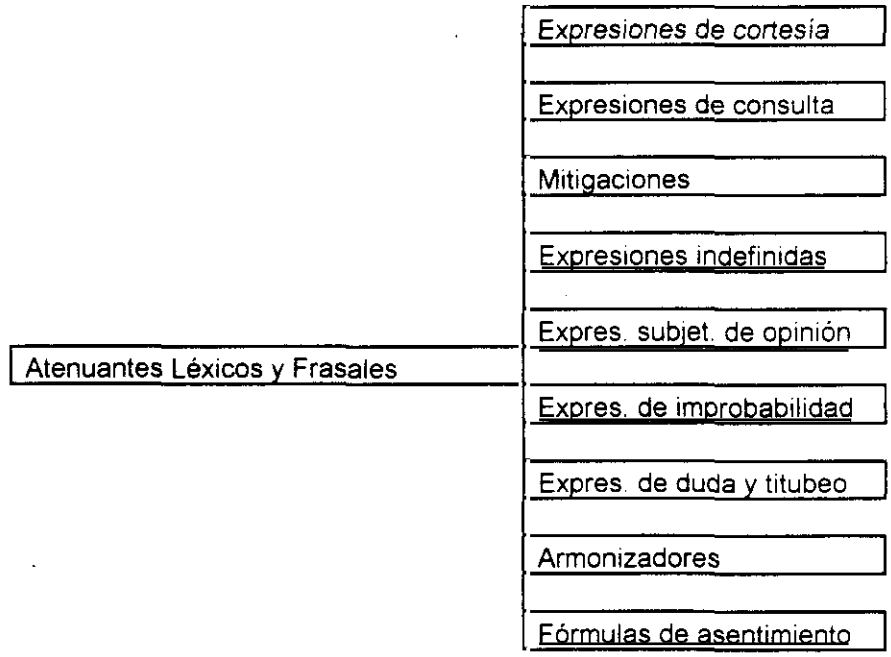
[159] Es preferible esta denominación, utilizada por House, J. y Kasper, G. en su estudio sobre la cortesía (1981) antes que la utilizada en el CCSARRP, en donde se usa el término "internal modifications". No parece oportuno que los atenuantes sintácticos puedan considerarse modificadores en el sentido tradicional del término.

[160] Esta tipología corresponde a la fusión y readaptación de las taxonomías utilizadas en los trabajos de investigación mencionados en la nota previa.

[161] Las posibles funciones textuales de estos marcadores son (Casado Velarde, 1998: 65-66): aclaración (es decir) adición (además), advertencia (eh!), afirmación (sin duda), aprobación (vale), asentimiento (por supuesto), atenuación (de alguna manera), autocorrección (mejor dicho), causalidad (pues átono), cierre discursivo (en fin), concesividad (a pesar de todo), conclusión (total), condición (con tal de que), consecuencia (en resumidas cuentas), continuación (entonces), continuidad (cfr. adición y enumeración)), contraste (cfr.concesividad y oposición), corrección (cfr. autocorrección), culminación (para colmo), deducción (cfr. consecuencia), digresión (por cierto), duda (quizás), ejemplificación (pongo por caso), énfasis (claro que), enumeración (en último lugar), equivalencia (cfr. explicación y reformulación), evidencia (desde luego), exhaustividad (cfr. culminación), explicación (a saber), inclusión (cfr. ejemplificación), inferencia (cfr. consecuencia), intensificación (más aún), llamada de atención (oye), mantenimiento de atención interlocutiva (¿verdad?), matización (mejor dicho), negación (ni hablar), oposición (en cambio), ordenación (cfr. enumeración), precaución (por si acaso), precisión (en rigor), recapitulación (cfr. resumen y conclusión), reformulación (es decir), refuerzo (cfr. énfasis), refutación (cfr. réplica y negación), réplica (cfr. negación), restricción (salvo que), resumen (en pocas palabras), topicalización o tematización (en lo concerniente a), transición (en otro orden de cosas).

además de textual, pragmática, porque no sólo ordenan y organizan la conversación sino que también imponen restricciones respecto a cuál debe ser el contexto en el que el enunciado que los contiene debe interpretarse y en consecuencia, guían la trayectoria para acceder a dicho contexto, a través del reforzamiento de unas inferencias o la eliminación de otras que equivocadamente pudieran suponerse. En este sentido, Montolío Durán (1998:107) en un capítulo dedicado a aplicar la teoría neo-griceana, inferencial y cognitivista de la relevancia a los marcadores textuales[162], coincide en que los marcadores del discurso en general, y los conectores en particular cumplen una función pragmática, aunque especifica que su utilización sólo es pragmáticamente adecuada si el hablante puede encontrar, sea en el contexto físico, sea en el lingüístico, sea en la memoria, alguna premisa que explique el porqué de la relación entre las proposiciones relacionadas, o entre las intenciones inferidas.

Nosotros no creemos por tanto que se trate de meros marcadores textuales y *apostamos por una visión cognitivista de estos marcadores, dado que aportan claves* metapragmáticas para que el receptor pueda procesar correctamente la intención última del emisor que es, a través de los mecanismos que a continuación se mencionan, la de aminorar las repercusiones que la emisión del acto exhortativo conlleva.



Esquema 18. Tipología de los atenuantes léxicos y frasales.

[162] Portolés (1993) estudia los marcadores del discurso y más concretamente los conectores desde una perspectiva relevantista, aunque la concepción relevantista más completa y más reciente de los conectores en español es la de Montolío (1997).

1) Expresiones de cortesía: *se trata de un elemento opcional añadido a la exhortación* para solicitar una conducta cooperativa.

(405) *Por favor*, ¿puedes venir?
(406) *Please*, can you help me?

2) Expresiones de consulta: son fórmulas ritualizadas a través de las cuales el emisor intenta involucrar al receptor directamente, consultándole su opinión.

(407) *¿Creéis que podría ir yo también*?
(408) *Do you think* you could present your paper this week?

3) Mitigaciones: a través de modificadores adjetivos o de complementos circunstanciales el emisor minimiza las realidades mencionadas en su exhortación. Con una función similar se utilizan los sufijos diminutivos[163], recurso mucho más productivo en español que en inglés, pero que por tratarse de un recurso morfológico, no se han *contabilizado aquí*.

(409) ¿Me podrías atender *un momentito?*
(410) Is there a *little* room for me in the car?

4) Expresiones indefinidas: son expresiones adverbiales utilizadas para evitar tener que especificar con total precisión el contenido de la exhortación y así poder obviar la potencial provocación que tal precisión provocaría.

(411) Me gustaría que *de algún modo* me ayudaras.
(412) I'd *kind of* like to get a lift if that's all right.

5) Expresiones subjetivas de opinión: son constituyentes a través de los cuales el emisor explícitamente manifiesta que el contenido de lo expresado responde a su impresión personal de los hechos para aminorar la fuerza aseverativa de la exhortación.

(413) *Creo que* te estás metiendo en mis asuntos.
(414) *I'm afraid* you're going to have to move your car.

6) Expresiones de improbabilidad: atenúan la fuerza impositiva de la exhortación a través de la presentación de los hechos como un futurible remoto y altamente

[163] El español es tan rico y admite tantas posibilidades que los propios diminutivos pueden utilizarse a su vez, como un mecanismo de intensificación. Piénsese en casos como el del siguiente ejemplo: "Tiene un geniecillo (-ito), que ya ya".

improbable.

(415) ¿Podrías *por un casual* dejarme los apuntes?
(416) Could you *possibly/perhaps* come to my party?

7) Expresiones de duda y titubeos: son formulaciones deliberadamente mal construidas o empleadas con el fin de dar a entender al receptor que el emisor tiene serias dudas a la hora de realizar la exhortación. Se incluyen en esta sección las reduplicaciones, los tartamudeos, y demás formulas de titubeo.

(417) *Eh, bueno, verás, quie-quiero* pedirte que vengas conmigo al cine.
(418) *Erm, er, c-could* you come with me to the masked ball?

Quizás hubiera que estudiar más profundamente la función demarcativa e integradora de algunas de las fórmulas de este apartado, que asistidas de rasgos suprasegmentales específicos podrían perder parte de su función como atenuantes, cobrando el valor de meras transiciones. En este sentido resultarían muy útiles los recientes estudios sobre el paratono[164].

Hay quienes defienden el valor de estos recursos como muletillas o bordoncillos, apoyaturas del hablante en la conversación, mientras éste encuentra la expresión precisa (Martín Zorraquino, 1998:23). Aunque podamos estar de acuerdo con esta caracterización parcial, también es cierto que su utilización como atenuante es del todo factible, surtiendo el efecto pragmático deseado según se ha contrastado en el corpus. Esto se debe, según nuestro punto de vista, a que un receptor que percibe en su interlocutor cierto reparo al tener que proferir el acto exhortativo puede interpretar que la inseguridad del emisor se debe a la contrariedad que le supone tener que invadir el campo interactivo ajeno. La fuerza como mecanismo de atenuación es todavía mayor si aún teniendo el emisor a su favor los dos ejes de interacción básicos: poder y distancia social, sigue demostrando inseguridad en sus intenciones

8) Armonizadores: son partículas o expresiones discursivas convencionalizadas que se utilizan para incrementar, establecer o restaurar entre los interlocutores la armonía puesta en riesgo por la exhortación que le precede o le sigue. Intentan aclararle la situación al receptor, invitándole de ese modo, aunque sea metafóricamente, a participar del acto.

(419) Pienso que nos serías de mucha utilidad. *Quiero decir que,* nos ayudaría bastante el que

[164] Según informa Narbona Jiménez (1996:168), Hidalgo (1996) hace del "paratono" o párrafo hablado, objeto de estudio de su tesis doctoral no publicada, y sugiere que el estudio conjunto de prosodia y sintaxis tiene todo un futuro por descubrir de aquí en adelante.

tu hablaras con ella.

(420) *You know,* I'd really like you to present your paper next week.

9) <u>Fórmulas de Asentimiento</u>: son elementos utilizados por el emisor siempre que desea solicitar la comprensión benevolente del receptor. Intentan provocar señales de asentimiento por parte del oyente y suelen señalar un cambio de turno en el diálogo. La realización más habitual en inglés son las preguntas "coletilla" y en español "muletillas" del tipo ¿verdad?

(421) Tenéis que ayudarnos vosotros, *¿o no?*

(422) Clean up the kitchen, dear, *will you?*

A pesar de que utilizamos el término muletilla aquí para referirnos a expresiones como "¿verdad?,¿no?[165], ¿entiendes?, e incluso con el mismo término podemos acaparar marcadores incluidos en apartados previos: "bueno", "esto", "y tal" (duda y titubeo); "es decir", "digamos" (armonizadores); no estamos en absoluto de acuerdo con las aproximaciones que sólo le atribuyen a estos elementos un valor retardatorio como meros soportes de la conversación (Gómez Torrego, 1985; Lope Blanch, 1983). Si bien es verdad que algunas veces sólo se utilizan para superar las vacilaciones expresivas que amenazan la fluidez de la enunciación espontánea, otras muchas contienen valores comunicativos de gran variedad, como los aquí descritos. Es por eso que consideramos más acertada la distinción que Christl (1996:121-122) hace entre "muletillas de función expletiva" para referirse a las que tienen la primera utilidad, y "muletillas de función comunicativa" para referirse a las segundas[166]. Más adelante en su exposición el autor (1996:139) aboga por sustituir la expresión "muletilla comunicativa por "señal de estructuración", "marcador", "señal marcativa" u "ordenador del discurso"pudiendo reservar así la palabra muletilla a los elementos expletivos. Queda por tanto claro que no se trata de elementos superfluos al discurso puesto que contribuyen con su presencia a modificar la modalidad de lo expresado.

El inglés ha desarrollado un recurso excepcionalmente complejo e idiosincrásico que lo constituyen la denominadas "tag questions" ejemplificados por Wierzbicka (1991:38) en toda la siguiente gama de posibilidades:

---

[165] Fuentes Rodríguez (1990: 183-186) hace algunas indicaciones útiles acerca de los usos coloquiales de "¿no?".

[166] Christl (1996:124-129) distingue cuatro tipos dentro del grupo de muletillas comunicativas: de inicio (a), de reformulación (b), de corrección (c), y terminativas (d).
(a) *A ver*, ¿qué te interesa?
(b) Un despelote, *o sea* un problema serio
(c) Termina a las ocho y media, *digo*, a las nueve.
(d) Era muy querida en todos lados *¿no es cierto?*.

(423) (a) Close de door, will you?
(b) Close the door, won't you?
(c) Close de door, could you?
(d) Close the door, can't you?
(e) Close de door, why don't you?
(f) Close the door, why can't you?
(g) Close de door, would you?

Esta gama de recursos encontraría tan sólo una forma equivalente, según la autora polaca, en su lengua nativa, mientras que en español, ninguna de las expresiones tiene un equivalente que podamos considerar asumido por la norma. Cruz y Trainor (1989:135) se atreven a describir un sistema español de "tags", como así lo denominan, para referirse a apéndices del tipo: "¿no?, ¿verdad?, ¿no es verdad?, ¿verdad que sí?, ¿no es verdad que sí?, y ¿verdad que no?". Concluyen que la variante "¿no es verdad que no?" no se da, y que el uso del resto no viene estrictamente determinado por el carácter afirmativo o negativo de la oración a la que se añaden, ya que los tres primeros corresponden indistintamente a una oración afirmativa o negativa, mientras que los apéndices "¿verdad que sí? y ¿no es verdad que sí?" corresponden a una oración afirmativa, y el último a una negativa[167].

Givón (1993:245) afirma que las "tag-questions" enriquecen la escala de matices de las "yes/no questions". Bolinger (1978) intenta demostrar que la alternativa de una yes/no question no es del todo abierta, ya que el ejemplo (424) predispone sistemáticamente al receptor hacia la respuesta negativa, si se compara con la otra posibilidad (425) en la que es la respuesta afirmativa lo que se potencia.

(424) Did John eat the salami?
(425) Didn't John eat the salami?

Según Givón (1993) esta propensión hacia un determinado tipo de respuesta se potencia aún más si se añaden las tag-questions. Las siguientes preguntas ejemplifican una escala en la que (426) es el punto en el que la propensión hacia una respuesta negativa es mayor, y (429) en el que la respuesta positiva es lo más esperado.

(426) John didn't eat the salami, did he?
(427) Did John eat the salami?
(428) Didn't John eat the salami?
(429) John eat the salami, didn't he?

[167] Los ejemplos facilitados para demostrar sus propuestas son (Cruz y Trainor, 1989:135):
(a) Ha venido, ¿no? (o ¿no es verdad? o ¿verdad? o ¿verdad que sí? o ¿no es verdad que sí?)
(b) No ha venido, ¿no? (o ¿no es verdad? o ¿verdad? o ¿verdad que no?)

Greenbaum y Quirk (1990:235) describen cuatro posibilidades de significación según la conjugación de dos criterios: el tono de la emisión, y el carácter positivo (+) o negativo (-) tanto de la aseveración inicial, como del apéndice[168]. Se puede comprobar por tanto que el sistema de "tag questions" es un fenómeno tan productivo y complejo [169] que difícilmente puede ser comparado con otros fenómenos paralelos en español. El caso que nos ocupa aquí además es más específico, ya que se trata de apéndices añadidos a imperativos. Además de la casuística descrita por Wierzbicka (1991:38) queremos mencionar otro caso encontrado en el corpus que consiste en añadir el apéndice "shall we?" a la fórmula "let us".

(430) *Let us sit here for a few minutes, shall we?*

Algunos autores defienden que el tipo de apéndice que acompaña a los imperativos ayuda a determinar estructuralmente la naturaleza del acto exhortativo. Cruz y Trainor (1989:135) aseguran que formas como "will you", "would you" o "can you" suelen acompañar a los ruegos, frente a apéndices como "can't you" o "do you mind" que son característicos de los mandatos. Nosotros desconfiamos de este tipo de aseveraciones pues es todo un conjunto de factores, no sólo estructurales sino más bien pragmáticos y cognitivos, como hemos defendido en la discusión teórica de la primera parte, lo que determina en última instancia la verdadera naturaleza del acto. Pero sí que puede existir un mayor grado de frecuencia de uso de cada apéndice según el tipo de acto, y la razón se debe, según nuestro punto de vista, al factor "predisposición en la respuesta" descrito por Bolinger (1978) y Givón (1993) respectivamente, y expuesto más arriba. De sus propuestas se puede deducir que los apéndices que predisponen a una respuesta positiva, y en el caso de las exhortaciones impositivas, los que predisponen a una aceptación de lo exhortado, serán los que con más frecuencia acompañen a las órdenes, ya que se trata de los actos cuya denegación no es posible sin arriesgar la imagen del interlocutor y la propia. Los apéndices que connoten mayor grado de tentatividad, y consecuentemente la posibilidad de una respuesta negativa, serán los

---

[168] (a) Positive assumption+ neutral expectation: +Statement - Tag Rising
(b) Negative assumption+ neutral expectation: - Statement +Tag Rising
(c) Positive assumption+ positive expectation: +Statement - Tag Falling
(d) Negative assumption+negative expectation: - Statement +Tag Falling

[169] *Además de la combinación de polaridad estándar (enunciado positivo+apéndice negativo,* y viceversa) Greenbaum y Quirk (1990:235) mencionan la existencia de otro tipo de tag question en el que ambos componentes son afirmativos. El apéndice se pronuncia con un tono ascendente, y puede significar la extracción de una conclusión por parte del emisor (a), o incluso una sospecha sarcástica (b).
(a) You've had an accident, have you?
(b) So that's your little game, is it?

que lógicamente acompañen con más frecuencia las emisiones de ruego[170].

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Expresiones de cortesía	4	15.38	12	05.35
Expresiones de consulta	0	00.00	6	02.67
Mitigaciones	5	19.23	37	16.51
Expresiones Indefinidas	1	03.84	15	06.69
Expres. Subjet. de Opinión	3	11.53	27	12.05
Expresiones de Improbabilidad	0	00.00	16	07.14
Expres de Duda, Titub. y Repet.	5	19.23	69	30.80
Armonizadores	0	00.00	29	12.94
Fórmulas de Asentimiento	8	30.76	13	05.80
TOTAL	26	31.70	224	61.36

Tabla 48 Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.

En la tabla previa los porcentajes de los totales están calculados con respecto al número global de ruegos y mandatos (82 en español y 365 en inglés). De esta manera se obtiene el porcentaje de actos en los que los hablantes han mitigado su fuerza ilocutiva a través de estos mecanismos. Este porcentaje es, no obstante, aproximado, ya que puede darse el caso de que en un mismo acto se utilice más de un mecanismo, como en el ejemplo siguiente, lo cual hace que el porcentaje total se eleve, a expensas del número de actos en los que no se usa esta modalidad de atenuación.

(431) you know, one of the thing that'd it seems to me it would be convenient if we could all, if we could you know, set more or less, agree together as to when we

[170] Algeo (1990) secunda esta propuesta en el artículo "It's a myth, innit? Politeness and the English tag questions".

stop lecturing this term. (S.1.4: 116)

Gráfico 62: Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje natural según el uso de atenuantes léxicos

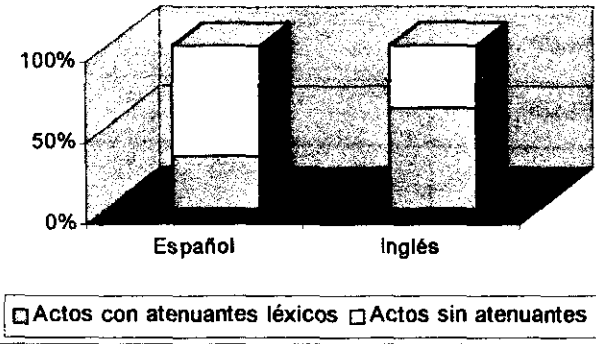
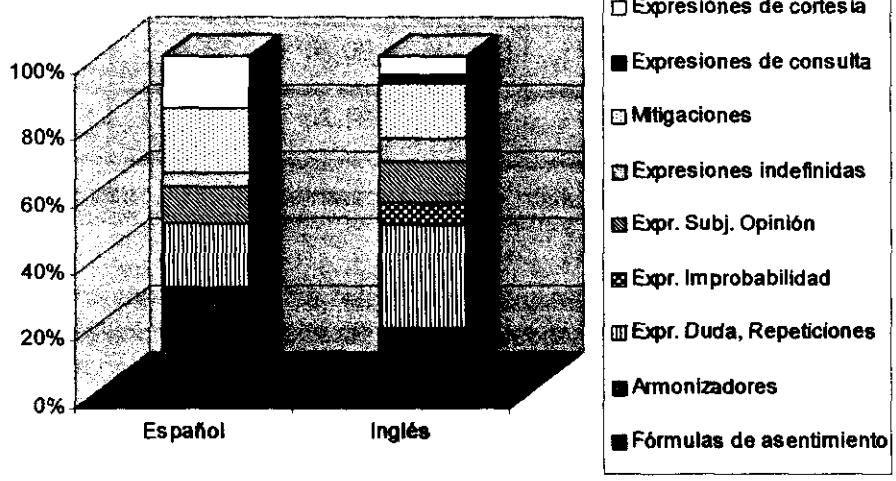


Gráfico 63: Distribución de los atenuantes léxicos de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural



De su análisis se comprueba que los nativos ingleses utilizan atenuantes léxicos en el 61.36 % de actos[171], frente a los españoles que sólo lo hacen en el 31.70 % de casos. Este dato es bastante significativo y marca una tendencia discursiva divergente en ambas culturas.

[171] La expresión más exacta sería "en un 61.36 % de ocasiones en relación con el número global de actos", por los motivos arriba expuestos.

Dado que la atenuación en general es un fenómeno relacionado con la cortesía, esta proporción desmedida en favor de los ingleses, casi el doble que la española, puede ser uno de los motivos que justifican la creencia popular de que los británicos *conforman una sociedad prototípicamente cortés. Ya se ha explicado antes nuestra* opinión al respecto. No se trata tanto de ser más corteses, como de utilizar modalidades de cortesía diferentes. Lo que sí queda claro, no obstante, es la supremacía de este uso en la lengua inglesa.

A la hora de valorar qué tipo de atenuantes predominan en las conversaciones analizadas, se comprueba que los españoles optan mayoritariamente por las fórmulas de asentimiento, en un 30.76 % de los casos, opción a la que los británicos recurren tan sólo en un 5.80 % de ocasiones. Los siguientes son ejemplos extraídos del corpus.

(432) Podemos hablar de otra cosa ¿no? (E.VIII: 137)
(433) darling, put your hand out, will you? for a second. (S.2.10: 645)

Aunque la cifra general sea superior en porcentaje en el corpus español, existe una modalidad de fórmula de asentimiento mucho más elaborada en inglés que está representada por el sistema de preguntas coletilla, y que quizás deba su proliferación, según Lakoff (1977), en relación con otras lenguas, al igualmente elaborado sistema de verbos modales que existe en inglés. Ya hemos visto como el posible equivalente español, que se limita a expresiones como: "¿verdad?", "¿o no?" no consigue abarcar toda la gama de matices y el grado de tentativa que se logra a través de toda la serie de modales ingleses y sus respectivas combinaciones de polaridad.

Las expresiones de duda y titubeo, y las repeticiones constituyen la opción preferente para los británicos, con un 30.80 % de frecuencia de uso. Para los españoles esta modalidad de atenuación es también relativamente alta, alcanzando el 19.23 % casos.

(434) Estoy, estoy inte... interesado en qué podrá ser esto. (E.XVIII: 332)
(435) [m], [m]...I want, what I want, and must find out is about those seminars that Millicent was talking about. (S.1.5: 143)

El efecto reparador de tales constituyentes se consigue gracias a que el emisor parece mostrarse inseguro del impacto que su exhortación va a ocasionar en el receptor, lo cual implica cierta preocupación puesta de manifiesto a través de recursos como el tartamudeo, las reduplicaciones, la repetición de palabras, y la reformulación de lo ya dicho.

El segundo lugar en el corpus español lo ocupan tanto las expresiones de duda y titubeo, como las mitigaciones, con un 19.23 % de representatividad. El segundo lugar para los británicos es también para las mitigaciones con un porcentaje del 16.51 %.

(436) Oye abre un poco una ventana por ahí (E.XIV: 239)
(437) it might be handier if we could get it a little bit quicker (S.3.4: 841)

Teóricamente podría existir cierta ambigüedad en relación con la naturaleza de ciertos mitigadores, para discernir si están siendo usados como verdaderos *cuantificadores o como indicadores de cortesía, aunque gracias al contexto suele* evidenciarse su significado real.

A continuación, los españoles usan con más frecuencia las expresiones de cortesía, en un 15.38 % de ocasiones. Este tipo representa en el corpus inglés el 5.35 % del total. El lexema que básicamente conforma este subtipo es "por favor" en español y "please" en inglés.

(438) ¿me lo dejas ahí, por favor? (E.XIX: 341)
(439) next slide, please (S.2.8: 591)

Autores como Ervin-Tripp (1976: 48) argumentan que el uso de "please" en posición inicial pierde en parte su valor rogatorio, o si se quiere, adquiere un valor *añadido como "llamada de atención", o incluso como forma de disculpa por la* interrupción efectuada. En posición intermedia o final es donde su significado sería *pues, totalmente literal.*

Haverkate (1994: 202) argumenta que el uso de esta interjección añade en español, la información de que el hablante considera que el acto solicitado está fuera del patrón interactivo corriente, por lo que se trataría de un acto no rutinario. Ervin Tripp (1972: 247) menciona como Stross, en su estudio empírico, encontró que "please" se empleaba sólo para pedir actos no relacionados con deberes preestablecidos. Nosotros sin embargo, sí que hemos encontrado casos en los que la interjección de cortesía se utilizaba con solicitudes rutinarias.

Cabe también señalar, que en español existe un sistema más expresivo y con *giros formados más numerosos, que equivalen funcionalmente a la simple interjección,* tales como la expresión "hacer el favor"[172], con todas las matizaciones posibles: "hazme el favor" "¿me puedes hacer el favor...?" "hágame usted el favor", "¿me harías el favor

[172] Existe un estudio empírico realizado por Moreno Fernández (1989), en el que se demuestra que la expresión "haz el favor" ostenta un grado de cortesía superior que "por favor".

de...?", etc. Existen también otras expresiones: "por caridad", "por lo que más quieras", "en nombre de Dios", que transmiten un grado de cortesía más elevado que "por favor". Hay que señalar por último, la propiedad sintáctica de esta interjección de cortesía para conformar por sí misma, una unidad oracional. Se trataría de una unidad exhortativa insinuatoria, cuyo contenido proposicional debe inferirse del contexto, y que por regla general, va a tener carácter prohibitivo, refiriéndose a una acción recién efectuada por el interlocutor.

(440) por favor, Ana, por lo que más quieras (E.XXI: 400)

Los británicos colocan los armonizadores en el siguiente puesto dentro de sus preferencias. Le otorgan un 12.94 % de frecuencia de uso, y en español no hemos encontrado ningún caso. Los armonizadores deben su nombre a su función de restaurar la armonía puesta en peligro con la emisión del acto. El ejemplo español está tomado del corpus de los cuestionarios.

(441) ¿Les importaría apartar su coche? más que nada por las obras, ¿sabe? (S4, Cuest.7)
(442) go over there, Terry and then I can get you on this microphone. I want them on separate tracks, you see?. (S.1.7: 184))

Las expresiones subjetivas de opinión ocupan el siguiente lugar en las preferencias de los nativos de ambas nacionalidades. Los españoles las usan en un 11.53 % de ocasiones, y los británicos en un 12.05 %. El ejemplo inglés constituye además un caso de repetición o titubeo en la expresión.

(443) Yo creo que aquí no se puede fumar ¿eh? (E.XVII: 313)
(444) I, I'd think it, it would help a lot actually if we would, we could wait.(S.2.6: 543)

Los españoles completan sus usos con las expresiones indefinidas, que alcanzan el 3.84 %, y que para los británicos representa el 6.69 % de casos. En (445) al difuminar uno de los componentes del acto, se disminuye el potencial efecto provocador, que una expresión más precisa produciría. En otros casos, se trata de un recurso con el que el hablante no se responsabiliza de aplicar el predicado en toda su intensión léxica al sujeto.

(445) Juan, hijo necesito algunas cosillas para la comida, ¿Te importa mucho ir a por ellas? (S6, Cuest.5)
(446) can't we sort of leave Belgium..to another year and sort of..(S.2.13: 720)

La mayoría de las expresiones indefinidas en inglés, "sort of", "kind of", "rather", "quite", o no existen como tal, o pierden sus connotaciones al intentar traducirlas en español[173]. No obstante, Manjón Cabeza Cruz (1987: 176) asegura que en el español de los últimos años, se está asistiendo a un fenómeno, censurado desde diversos ámbitos, que consiste en el uso exagerado de "como" en el lenguaje coloquial. Su fuerza es tan grande que puede llegar incluso a neutralizar el valor de cuantificadores absolutos como "muy". Dicho uso es comparable al del atenuante inglés "sort of". Sus ejemplos son:

(447) A mí Luis me parece como muy superficial.
(448) Kashogi tiene como mucho dinero.

El resto de elementos: las expresiones de improbabilidad, y las de consulta, sólo aparecen en el corpus inglés, y lo hacen con unos porcentajes respectivos del 7.14 % y del 2.67 %. Las primeras en español no parecen pertinentes entre amigos, puesto que su uso implicaría que existen dudas ciertas sobre la posibilidad de que el acto se realice. En inglés sin embargo y según Downes (1977: 90) cuando "perhaps" o "maybe" se añaden a una predicción sobre un acto futuro del receptor, el emisor está indicando un conocimiento autoritativo inferior acerca del receptor y sus actos, por lo que el último *está, o parece estar, menos obligado a llevar a cabo el acto en cuestión.*

(449) No se si podrían acercarme a casa. (S3, Cuest. 19)
(450) might be possible, by the way, taking in that [e] building [em e] will be seen to as soon as possible? (S.3.4: 832)

Las expresiones de consulta por su parte, representan en inglés una forma más convencionalizada de introducir el ruego, frente a su equivalente en español que tiende a conservar en mayor medida su significado literal. Al hacer depender el contenido exhortativo, de un verbo de conocimiento o voluntad, se consigue disimular el efecto manipulativo del acto.

(451) Me gustaría leer algo más acerca del tema que estamos dando. ¿Sabe usted si podría localizar algo relativo? (S5, Cuest. 19)
(452) do you think you might meet our priest? (S.1.14: 35)

En las dos próximas tablas se expone la distribución de estos atenuantes dependiendo de si el acto emitido es un ruego o un mandato. En ellas los resultados son *bastantes clarificadores, ya que como se puede comprobar la gran mayoría de* atenuantes van acompañando a los actos de ruego, concretamente el 92.30 % en el

[173] Así por ejemplo, el valor de "rather" para connotar el significado negativo del adjetivo al que acompaña, frente a "quite" para connotar la idea positiva que el emisor tiene del concepto modificado, queda diluido en la traducción española.

corpus español, y el 87.50 % en el inglés. Tan sólo el 7.70 % de usos en español, y el 12.50 % en inglés, se reserva para acompañar a los mandatos.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Expresiones de cortesía	4	16.66	10	05.10
Expresiones de consulta	0	00.00	6	03.06
Mitigaciones	3	12.50	30	15.30
Expresiones Indefinidas	1	04.16	14	07.14
Expres. Subjet. de Opinión	3	12.50	23	11.73
Expresiones de Improbabilidad	0	00.00	16	08.16
Expres de Duda, Titub. y Repet.	5	20.83	61	31.12
Armonizadores	0	00.00	25	12.75
Fórmulas de Asentimiento	8	33.33	11	05.61
TOTAL	24	92.30	196	87.50

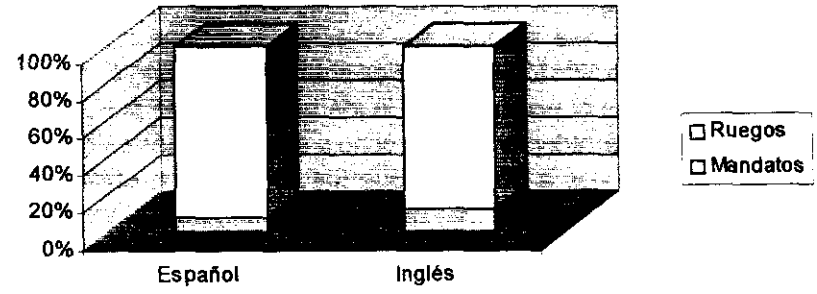
Tabla 49 Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos del corpus de lenguaje natural.

El motivo que puede justificar tal distribución es la propia idiosincrasia de cada acto. Al caracterizar las órdenes como actos en los que al emisor le asiste cierto derecho, en virtud de su poder o autoridad sobre el receptor, para emitir el acto en cuestión, parece que los hablantes se apoyan en tal derecho y se evitan el esfuerzo añadido de tener que atenuar sus emisiones con los constituyentes que estamos repasando. Parece más lógico que tales elementos asistan al núcleo exhortativo de los ruegos, en los que el poder social de los interlocutores puede estar más repartido, o incluso beneficiar al receptor, y el derecho a exigir sea más exiguo. No obstante, resulta curioso observar que a pesar de que las dos lenguas objeto de estudio presentan tendencias diferentes en cuanto al uso genérico de los atenuantes revisados, mucho más mayoritario en inglés, coinciden en los porcentajes de distribución según la tipología del acto.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Expresiones de cortesía	0	00.00	2	07.14
Expresiones de consulta	0	00.00	0	00.00
Mitigaciones	2	100.00	7	25.00
Expresiones Indefinidas	0	00.00	1	03.57
Expres. Subjet. de Opinión	0	00.00	4	14.28
Expresiones de Improbabilidad	0	00.00	0	00.00
Expres. de Duda, Titub. y Repet.	0	00.00	8	28.57
Armonizadores	0	00.00	4	14.28
Fórmulas de Asentimiento	0	00.00	2	07.14
TOTAL	2	07.70	28	12.50

Tabla 50 Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los mandatos del corpus de lenguaje natural.

Gráfico 64: Distribución de los atenuantes léxicos del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto

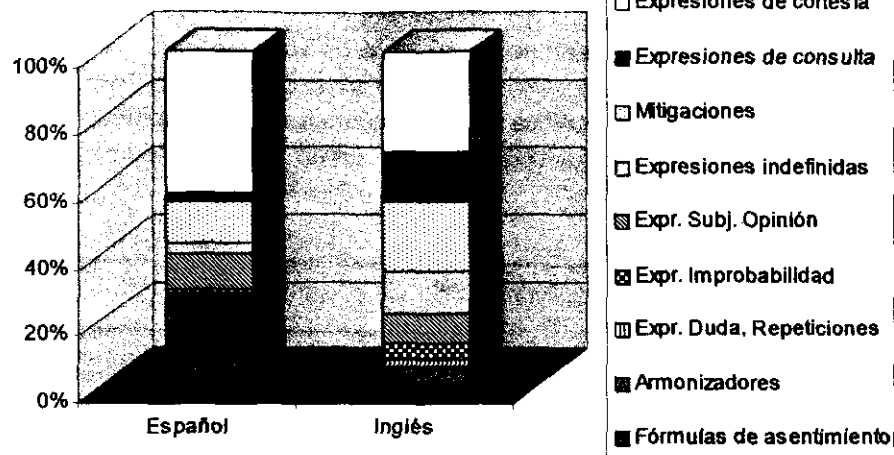


Si se contrasta la presencia de estos constituyentes en el corpus de los cuestionarios, en la tabla siguiente, se pone de manifiesto que la tendencia discursiva perfilada en el corpus anterior es la misma. Los atenuantes léxicos y frasales son utilizados de nuevo con mucha más frecuencia, por los nativos británicos que por los españoles. Los primeros los utilizan en un 56.11 % de veces en relación con los 180 ruegos y mandatos analizados. Los últimos, tan sólo en un 36.11 % de ocasiones y ante el mismo número de actos. Esto significa que los británicos atenúan la fuerza impositiva de sus emisiones a través de estos constituyentes en un 20 % más de ocasiones que los españoles.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Expresiones de cortesía	27	41.53	30	29.70
Expresiones de consulta	2	02.77	15	14.85
Mitigaciones	8	12.30	21	20.79
Expresiones *Indefinidas*	2	03.07	13	12.87
Expres. Subjet. de Opinión	7	10.76	9	08.91
Expresiones de Improbabilidad	1	01.53	5	04.95
Expres. de Duda, Titub. y Repet.	0	00.00	2	01.98
Armonizadores	1	01.53	5	04.95
Fórmulas de Asentimiento	17	26.15	1	00.99
TOTAL	65	36.11	101	56.11

Tabla 51 Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.

Gráfico 65: Distribución de los atenuantes léxicos de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios



12.3 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES

En esta sección se analiza de qué manera influyen los factores contextuales en el uso de atenuantes léxicos y frasales. Si se comparan los totales absolutos de cada una de las tablas, se observa que los españoles dedican la mayor parte de sus *esfuerzos de atenuación, a reparar los efectos que pudieran ocasionar los actos* emitidos en dos situaciones, la S6 (madre) y la S3 (viaje). Los británicos sin embargo, centran sus esfuerzos en tres situaciones distintas, La S1 (vagón de tren), la S2 (compañero de piso) y la S3 (viaje). En ellas la distribución es del 22.77 %; 20.79 % y 21.78 %, respectivamente.

La única coincidencia por tanto en lo que respecta al reparto de estos constituyentes según el contexto se da en la S3, que era una situación con una distancia social alta y un poder bajo. Este contexto ha sido probado con anterioridad, a tenor de la reacción discursiva de los hablantes del corpus, como uno de los más prolíficos en cuanto a presencia de mecanismos de atenuación y de unidades de apoyo, presencia que se justifica por la distribución de los parámetros contextuales antes mencionada.

Es más sorprendente sin embargo el elevado número de atenuantes léxicos utilizados en la S6 del corpus español. Siendo como es, un contexto en el que no hay distancia social y en el que el emisor además, ostenta un poder social superior, es extraña esta abundancia de atenuantes. No obstante, si se estudia de forma más pormenorizada su distribución, se puede comprobar que la gran mayoría, concretamente el 52.17 %, son fórmulas de asentimiento, con las que la madre del ejemplo no busca

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Expres. Cortesía	6	60.00	2	40.00	10	07.14	4	57.14	1	16.66	4	17.39
Expres. Consulta	1	10.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	16.66	0	00.00
Mitigac.	0	00.00	0	00.00	2	14.28	0	00.00	0	00.00	6	26.08
Expres. Indefin.	0	00.00	1	20.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	04.34
Expres. Subjetiv.	1	10.00	0	00.00	0	00.00	2	28.57	4	66.66	0	00.00
Expres. Improba.	0	00.00	0	00.00	1	07.14	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Expres. Dud/Rep.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Armoniz.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	14.28	0	00.00	0	00.00
Fórmulas Asentim.	2	20.00	2	40.00	1	07.14	0	00.00	0	00.00	12	52.17
TOTAL	10	15.38	5	07.69	14	21.53	7	10.76	6	09.23	23	35.38

Tabla 52 *Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos y mandatos* del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales.

tanto la comprensión de las circunstancias por parte de su hijo, como que éste le garantice el compromiso de realización del acto.

Por lo demás, las situaciones en las que el uso de atenuantes es mayoritario, dentro del corpus inglés, entran dentro de lo esperado. Se trata de contextos en los que o bien hay distancia social (S1), o bien el poder es parejo (S2).

Existe también coincidencia en lo que respecta al bajo índice de atenuantes a los que recurren los hablantes cuando se plantean la emisión de su acto en la S4 (policía) y en la S5 (profesor). Los porcentajes españoles para ambas situaciones de forma respectiva son del 10.76 % y del 9.23 %. Los porcentajes ingleses son del 3.96 % y del 13.86 %. La justificación para la S4 puede ser la fuerte valoración del poder social ostentado por el emisor. Parece que el carácter institucional que le confiere el hecho de ser un policía consigue que la necesidad de atenuación de su intención exhortativa sea

menos imperiosa.

Los porcentajes tan bajos de la S5 sorprenden bastante ya que se trata de un contexto en el que el emisor goza de menos poder social que su interlocutor. Tras reflexionar al respecto creemos que la causa de tan bajo número de atenuantes puede deberse a dos motivos: o bien el valor intermedio-alto asignado por los encuestados a la variable "derecho a exigir" se considera eximente suficiente para que el hablante no tenga que acompañar su acto directivo con atenuantes léxicos y frasales suplementarios; o bien el emisor prefiere atenuar la fuerza de su enunciado con otro tipo de recursos. Si esta segunda fuera la razón acertada podrá comprobarse en el siguiente *capítulo, dedicado a los atenuantes sintácticos*.

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Expres. Cortesía	12	52.17	4	19.04	4	18.18	1	25.00	1	07.14	8	47.05
Expres. Consulta	2	08.69	6	28.57	4	18.18	1	25.00	1	07.14	1	05.88
Mitigac.	3	13.04	3	14.28	1	04.54	0	00.00	6	42.85	8	47.05
Expres. Indefin.	2	08.69	4	19.04	5	22.72	0	00.00	2	14.28	0	00.00
Expres. Subjetiv.	1	04.34	1	04.76	5	22.72	2	50.00	0	00.00	0	00.00
Expres. Improba.	1	04.34	0	00.00	2	09.09	0	00.00	2	14.28	0	00.00
Expres. Dud/Rep.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	2	14.28	0	00.00
Armoniz.	1	04.34	3	14.28	1	04.54	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Fórmulas Asentim.	1	04.34	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	23	22.77	21	20.79	22	21.78	4	03.96	14	13.86	17	16.83

Tabla 53 Distribución de los atenuantes léxicos y frasales de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales.

Gráfico 66: Distribución de los atenuantes léxicos de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

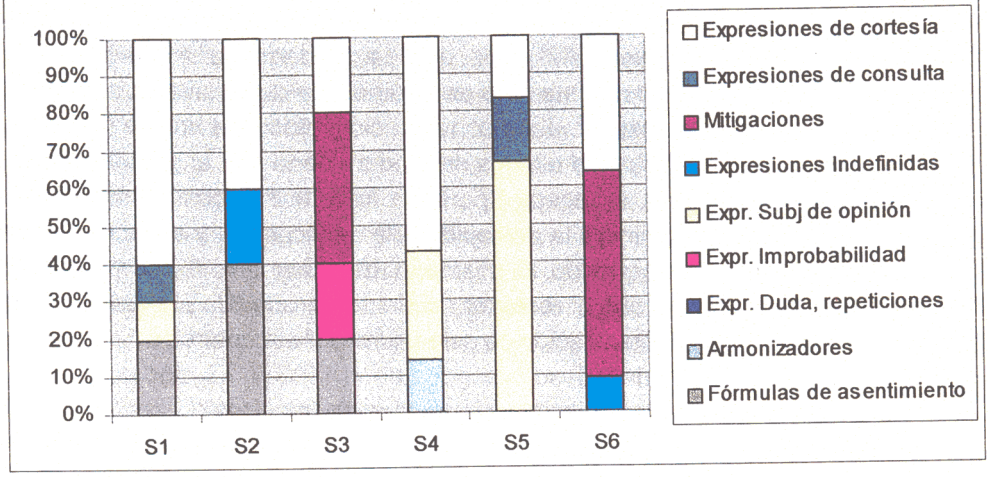
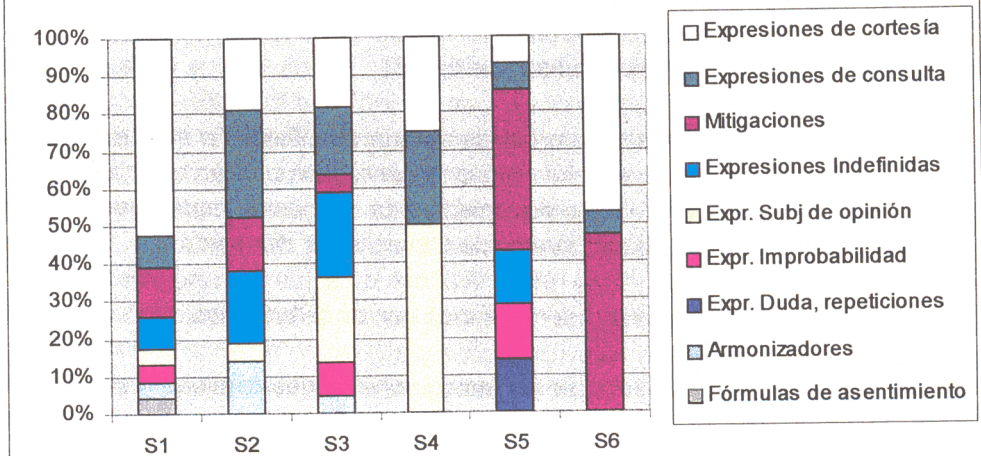


Gráfico 67: Distribución de los atenuantes léxicos de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



12.4 CONCLUSIÓN.

La atenuación, como también lo es a su modo la intensificación, supone, desde un punto de vista formal, un incremento gramatical y léxico de lo que Briz Gómez (1995:106) denomina una "base neutra". Desde el punto de vista retórico, ámbito en el que Leech (1983) proponía ubicar el fenómeno, concretamente en la "retórica interpersonal" dentro de la conversación, se trata de rodeos expresivos paliativos, en el caso de los atenuantes, e intensificadores, en el caso de los mecanismos de incremento, de la expresión del mensaje.

Algunos de los atenuantes léxicos y frasales estudiados en este capítulo coinciden con los tradicionalmente denominados marcadores de discurso, pero la verdadera finalidad de su presencia se basa en principios pragmáticos. Su utilización no es meramente textual o discursiva sino que se fundamenta en la naturaleza argumentativa, según postulan los defensores de la dinámica discursiva[174], y cognitiva, desde el marco teórico relevantista[175], de la conversación. Nosotros somos partidarios de la interpretación inferencial que los últimos defienden, dado que al percatarse de la presencia de tales marcadores, el receptor pone en marcha el proceso interpretativo adecuado, gracias al cual se aminora la posibilidad de desacuerdo, y se incrementa la probabilidad de éxito del acto requerido. El mismo modelo cognitivo explica cómo esta probabilidad es mayor debido a que el receptor se siente agradecido por los esfuerzos paliativos del emisor, y por la preocupación de este último por adscribirse a las máximas de tacto, modestia y unanimidad descritas por Leech (1983). El modelo cognitivo fundamenta todo el proceso en el principio pragmático de la cortesía.

Para Briz Gómez (1995, 1998) tanto la atenuación como la intensificación se *derivan de la negociación por el acuerdo presente en la actividad conversacional. Con* la intensificación se pretende ser claro, y añadir fuerza argumentativa a lo dicho, reforzando el estado de cosas que se presenta. Con la atenuación la intención es mostrarse "amable, modesto, colaborativo; en suma cortés o, más exactamente, estratégicamente cortés"[176] (Briz Gómez (1995:107).

Del estudio y análisis empírico de los atenuantes léxicos o frasales llevado a cabo en este capítulo se puede concluir que los ingleses los utilizan con mucha mayor frecuencia que los españoles como mecanismos de mitigación cortés de los efectos irreverentes que puedan ocasionar sus actos exhortativos directivos. Se confirma por tanto la hipótesis de partida en lo que respecta al uso de estos mecanismos: los nativos de ambas sociedades muestran tendencias discursivas divergentes.

Siendo esto así, los nativos de ambas nacionalidades convergen sin embargo, en la distribución que de dichos mecanismos efectúan en relación con la modalidad de tipo de habla, ya que tanto unos como otros prefieren utilizarlos en mayor medida con

---

[174] Teoría de la Argumentación de Anscombre y Ducrot (1994). Para conocer una aplicación de esta teoría a los marcadores del discurso en español, ver Garachana Camarero (1998) y Portolés (1998).

[175] Portolés (1993), y Montolío (1997) aplican la teoría de la relevancia a los marcadores del discurso en español.

[176] Briz Gómez (1995) al hacer la distinción entre "cortés" y "estratégicamente cortés" se está posicionando junto a los que creen que la cortesía, más que deferencia auténtica hacia el interlocutor, persigue con mayor frecuencia el propio interés del hablante, idea sugerida por Beinhauer (1929, 1968:132).

núcleos rogatorios, antes que con núcleos de orden.

La razón que puede justificar la menor presencia de estos marcadores en el corpus español es sin duda el predominio de actitudes más coloquiales y distendidas en los intercambios entre nativos españoles. Como bien inquiere Briz Gómez (1995):

> "¿qué sentido tendría la presencia frecuente de atenuantes en una conversación donde predomina la cotidianidad, el fin interpersonal, la comunicación por la comunicación, y el tono informal?" (Briz Gómez, 1995:120)

Los individuos pertenecientes a la sociedad española se caracterizan por una idiosincrasia propia que fomenta este tipo de intercambios. No obstante, y como es obvio a estas alturas, la coloquialidad y el menor uso de atenuantes no implica que la conducta de estos nativos sea descortés. Habrá que valorar a su vez, qué porcentaje de atenuantes sintácticos despliegan los españoles en sus exhortaciones impositivas y si se trata de un despliegue complementario o suplementario de la atenuación léxica y frasal. Estos son los aspectos de los que se ocupa el próximo capítulo.

En lo que respecta a los factores contextuales, la distancia social es el factor que determina un uso más prolífico de tales constituyentes, siendo así para los nativos de ambas sociedades. De igual modo, el derecho a exigir es el parámetro que más influye en la reticencia a querer usarlos, o en la necesidad de tener que hacerlo.

XIII. ATENUANTES SINTÁCTICOS.

13.1 INTRODUCCIÓN.

13.2 TIPOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN.

13.3 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

13.4 CONCLUSIÓN.

13.1 INTRODUCCIÓN.

Este capítulo está dedicado al estudio de la atenuación sintáctica. Se va a exponer qué frecuencia de uso tienen en una y otra lengua estos marcadores, junto con su distribución según la tipología de acto y según la naturaleza del corpus. El capítulo se completa con el análisis de la influencia que los factores contextuales tienen en su distribución y con la conclusión final.

A través del estudio de estos marcadores se pretende averiguar si el recurrir a esta modalidad de atenuación es un fenómeno total o parcialmente transferible en las dos lenguas contrastadas.

13.2 TIPOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN.

Esta modalidad de atenuación modifica el núcleo exhortativo central internamente mitigando la fuerza impositiva de la exhortación a través de marcadores sintácticos. Se trata en su mayoría de lo que Briz Gómez (1995:109) denomina "atenuantes pragmáticos". Este autor establece el contraste entre este tipo de atenuación y la denominada "atenuación semántica". Para ello postula que cuando se atenúa el decir, la fuerza ilocutiva de un acto o de los participantes de la enunciación, la atenuación se sitúa en el nivel extraproposicional; mientras que si se atenúa lo dicho, el contenido proposicional y conceptual, la atenuación afecta en principio al nivel del enunciado. La

primera constituye el tipo de atenuación pragmática[177], y la segunda semántica[178]. Bien es verdad que Briz Gómez, a pesar de la terminología utilizada, reconoce la influencia pragmática de ambas en la conversación, pero no podemos dejar de estar en desacuerdo con su clasificación. En principio, nos parece desconcertante que ciertos mecanismos, tradicionalmente estudiados desde el ámbito de la sintaxis, sean catalogados como semánticos[179] aunque más adelante en su exposición el autor afirma que:

> "la diferencia esencial entre el atenuante semántico y el que antes llamábamos pragmático es que ahora dicho valor se presenta en el interior de la proposición" (Briz Gómez, 1995:116)

El nuevo criterio parece más clarificador, no obstante nos sigue pareciendo más acertada la distinción adoptada en este trabajo entre atenuantes léxicos y frasales por un lado, y atenuantes sintácticos, por otro, considerando además que todos ellos desarrollan lo que el autor parece sólo atribuir a la "atenuación pragmática"[180]. Tanto unos como otros favorecen el desarrollo sin tensiones de la interacción o bien porque hacen más imprecisos los límites de los conceptos, o bien porque difuminan, impersonalizan, reducen o esconden la responsabilidad y/o posible disconformidad del acto propuesto.

Nos parece igualmente poco clarificador que posteriormente incluya un segundo nivel de contraste que depende de la incidencia monológica o dialógica que posee el atenuante para explicar los fenómenos que habían quedado sin clasificar. Se trata de lo que el autor denomina "atenuación dialógica", que sirve para atenuar el desacuerdo

---

[177] Entre los procedimientos de atenuación pragmática citados por Briz Gómez (1995:110-115) destacan: la atenuación pragmática performativa(Quisiera/quiero que vengas), la atenuación pragmática por modificaciones al margen (fórmulas estereotipadas, locuciones y modismos), la atenuación por elipsis de la conclusión (estructuras suspendidas), impersonalización del yo (se, tú, indefinidos, voz pasiva), la despersonalización del tú (haber impersonal, plural inclusivo).

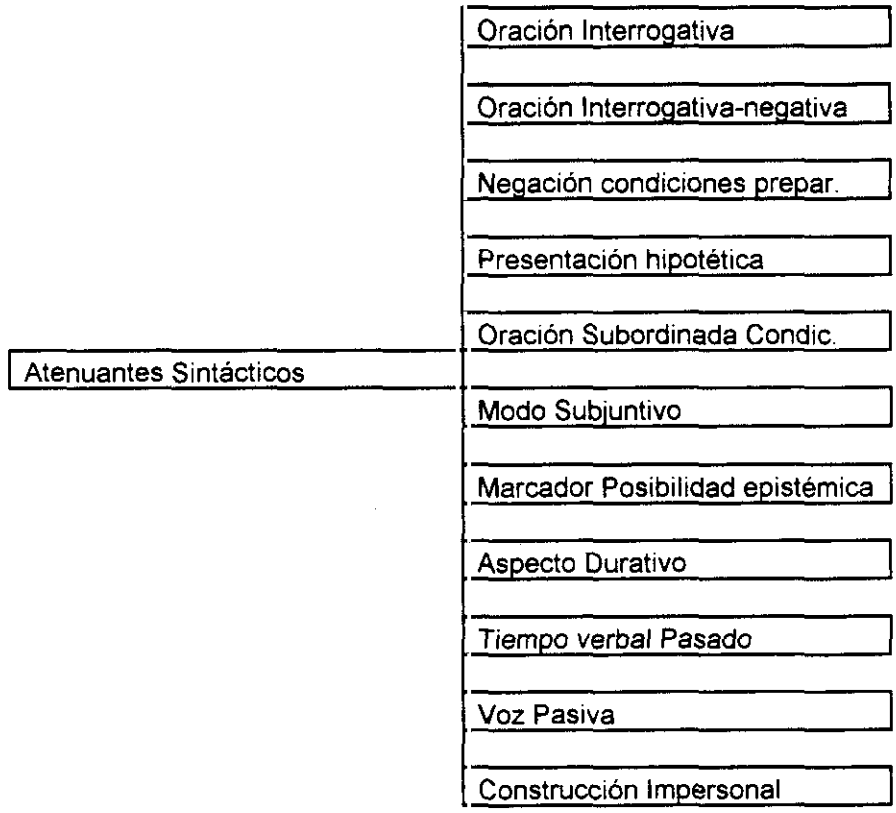
[178] Entre los procedimientos de atenuación semántica, Briz Gómez (1995:115-117) cita: la modificación morfológica (cuantificadores, diminutivos), la selección léxica (eufemismos, lítote), la atenuación semántica de toda la proposición (subordinadas en periodos concesivos, condicionales, causales, y adversativos).

[179] Véase nota anterior en la que las oraciones subordinadas se catalogan como posibles atenuantes semánticos de toda la proposición.

[180] En el capítulo que en su obra posterior, Briz Gómez (1998), dedica a la atenuación prescinde de la distinción que nosotros nos hemos atrevido a criticar aquí y opta por los términos: atenuación semántico-pragmática, y atenuación estrictamente pragmática. El autor termina reconociendo por lo tanto la intención pragmática común de ambas modalidades de atenuación.

o la disconformidad respecto a la intervención de otro interlocutor. También es cierto que el autor no pretende ser exhaustivo y así lo confiesa, pero cita los movimientos concesivo-opositivos o restrictivos, la expresión de incertidumbre, el fingimiento de ignorancia o incompetencia ante lo dicho, y la impersonalización de la disconformidad[181], como atenuantes dialógicos del desacuerdo.

La variedad de atenuantes sintácticos depende de la disponibilidad estructural de cada lengua. Tipológicamente es más probable que todas las lenguas romances por un lado y las germánicas por otro, compartan los mismos atenuantes sintácticos con mayor probabilidad. Se trata siempre de estructuras opcionales en el contexto dado, ya que si su presencia viniera impuesta por cualquier otro factor no se podría valorar si una determinada estructura tiene fuerza atenuativa o no.



Esquema 19. Tipología de los atenuantes sintácticos.

[181] Movimiento concesivo-opositivo: "Tienes razón pero...
Incertidumbre: "No sé, la verdad es que yo no diría eso"
Ignorancia o incompetencia: "Es posible que esté equivocado..."
Impersonalización de la disconformidad: "Uno no va por ahí diciendo..."
(Briz Gómez, 1995:117-118)

1) Oración Interrogativa: cuando se trata de una exhortación realizada a través de la estrategia número 7, es decir preguntando por las condiciones preparatorias del propio acto exhortativo, el uso de la variante interrogativa no se convierte en un atenuante sintáctico, es más bien una opción no marcada. Sin embargo si la exhortación se lleva a cabo a través de la cuarta estrategia, es decir a través de una declaración de obligación, y ésta a su vez se formula en forma interrogativa, se trata de una mecanismo de atenuación impositiva evidente.

(453) *¿tienes que tirar la basura esta semana?*
Tienes que tirar la basura esta semana.
(454) *Must you clean the kitchen this week?*
You must clean the kitchen this week.

2) Oración Interrogativa-negativa: es una variante de la opción anterior. Nuevamente el emisor logra mitigar la fuerza impositiva de su exhortación, pues aunque está recordándole al receptor una de sus obligaciones pendientes, logra alejarla icónicamente de la realidad factual, a base de cuestionarse con una negación previa la existencia de tal obligación.

(455) *¿No tenías que llamarles tú a ellos?*
Tu tenías que llamarles a ellos.
(456) *Don't you have to do your homework?*
You have to do your homework.

3) Negación Condiciones Preparatorias: se trata de las condiciones preparatorias del acto de habla en sentido "searliano". Las condiciones prototípicas para la realización de una exhortación impositiva son que el receptor pueda y quiera llevarla a cabo. Proliferan así expresiones como las del ejemplo.

(457) *Supongo que no podrás* acompañarme.
¿Puedes acompañarme?
(458) You *couldn't* give me a lift, could you?
Could you give me a lift?

4) Presentación Hipotética de los hechos: con la presentación hipotética del acto directivo, el emisor traslada los hechos contenidos en la proposición hacia el campo de lo irreal. Con ello logra establecer un distanciamiento metafórico con respecto a sus intenciones reales y garantizar que el receptor pueda zafarse del cumplimiento de lo requerido, si así es su deseo.

La categoría lingüística que se ocupa de producir este distanciamiento es la modalidad, y aunque tradicionalmente esta categoría ha estado relacionada principalmente con los verbos, la visión del fenómeno se ha extendido en la actualidad hasta abarcar otras estructuras gramaticales. Es por eso que las gramáticas inglesas

más actualizadas, (Givón, 1993; Downing y Locke, 1992;) defienden que la modalidad puede también expresarse a través de sustantivos como "chance" en (439), adjetivos como "probable" en (440), adverbios como "Surely" en (441), e incluso indefinidos como "any" en (442). Veamos los ejemplos.

(459) There's just a *chance* that he may come.
(460) This is the most *probable* outcome of this trial.
(461) *Surely* she hasn't come yet.
(462) He'll eat *any* kind of vegetable.

No obstante, dado que estos constituyentes ya se estudian en la sección dedicada a los atenuantes léxicos y frasales, dentro de las expresiones de improbabilidad, indefinidas, y mitigaciones, entre otras, y puesto que, como afirman Downing y Locke (1992):

> "The verb, and particularly the modal and lexico-modal auxiliaries, are the most basic exponents of modality in English" (Downing y Locke, 1992: 384)

en este apartado nos vamos a centrar en el uso de modales como "would" y "could", que introducen el sentido remoto o hipotético del que se está hablando, y gracias al cual, los hechos se ubican en el ámbito de la irrealidad. En español se consigue el mismo efecto con la desinencia condicional de 2ª persona "-rías". Estos son los ejemplos:

(463) Te *aconsejaría* que no discutas con él.
Te aconsejo que no discutas con él.
(464) I *would suggest* you leave now.
I suggest you leave now.

Para que el uso del modo condicional pueda considerarse un atenuante sintáctico ha de tratarse de un constituyente opcional, es decir que pueda ser sustituido en el mismo contexto por el modo indicativo.

5) <u>Oraciones Subordinadas Condicionales</u>: se trata de una opción sintáctica relacionada con la anterior que consiste en la expresión del contenido proposicional de la exhortación dentro de una estructura hipotáctica condicional. La presentación probable, improbable o imposible de los hechos, según el tipo de condición, atenúa el efecto impositivo de los actos estudiados.

(465) *Si dieras tu dinero en casa*, podríamos pagar la deuda.
¡Da tu dinero en casa!
(466) *If you listened to me*, I wouldn't have to repeat

6) Modo Subjuntivo: al igual que ocurría con el modo condicional, el uso del subjuntivo reduce la fuerza impositiva cuando es una opción y es reemplazable por el modo indicativo. En inglés se trata de un uso poco frecuente, dada su escasa presencia en los intercambios cotidianos. La no factualidad de los hechos es expresada más frecuentemente con modales específicos.

(467) *Quisiera que me ayudaras*
Quiero que me ayudes
(468) Might be better ir you *were to leave* now
Might be better ir you left now

7) Marcadores de Posibilidad epistémica: los marcadores de modalidad epistémica o extrínseca tienen por finalidad permitir que el receptor se exima, si así es su deseo, de la responsabilidad de negarse a llevar a cabo el acto requerido, gracias a un proceso de alejamiento de la realidad de su ámbito de acción y de su voluntad.

Con la modalidad epistémica se indica que el emisor está valorando, a través de la elección del verbo modal por el que opta[182], las posibilidades de que la proposición formulada sea cierta y se cumpla. La modalidad no epistémica, intrínseca, o deóntica, sin embargo, se utiliza, no ya para valorar los acontecimientos expuestos, sino para modificarlos, introduciendo cambios tales como establecer obligaciones, conceder permisos, mantener promesas, etc. No se trata ya de una comentario acerca de que lo expresado en la frase pueda ocurrir, sino de tomar parte en el evento descrito, interviniendo en la acción.

Una vez entendida esta diferencia y recordando que un modo eficaz e "indirecto", según la terminología clásica, de llevar a cabo la emisión de un ruego o mandato, era preguntar por la capacidad o posibilidad del receptor para llevar a cabo el acto, si se elige esta estrategia, el uso de un auxiliar que exprese modalidad epistémica, ayudará a reducir el impacto de tal emisión en el receptor.

La razón es, que si se recurre a la modalidad intrínseca, expresada en inglés principalmente por el modal "can", se le está preguntando al interlocutor "*es posible para* ti llevar a cabo...", haciéndole tomar parte activa en la decisión y comprometiéndole en mayor medida, que si se optara por la expresión extrínseca o epistémica de la misma

---

[182] *Como ya se ha señalado con anterioridad, la modalidad puede también expresarse, a* través de mecanismos léxicos, tales como los adjetivos (possible, probable, likely, doubtful), los adverbios (possibly, frankly), los nombres (chance, likelihood, probability) y los semi-auxiliares (bound to). No obstante, Coates (1983) afirma que estos términos ayudan a gramaticalizar las mismas actitudes, aunque menos sugestivamente que los verbos auxiliares modales.

posibilidad, que en inglés se consigue básicamente con los modales "may", y "might" y cuya paráfrasis sería "*es posible que* tú puedas llevar a cabo..." De este modo se consigue que la decisión dependa más de los hechos que rodean al receptor que de su propia voluntad, gracias a lo cual, se le está proporcionando una vía de salida sin riesgo de su imagen, si su deseo es no realizar el acto impuesto.

Los ejemplos en cursiva, tanto en español como en inglés, demuestran que dicha opción es menos comprometida para el receptor que la que le acompaña.

(469) *Quizás es posible que tu vengas antes.*
Quizás es posible para ti venir antes.
(470) *You perhaps might write saying that we need help*
You perhaps can write saying...

Esta forma de atenuación, a través del uso de "may" y "might", se centra en sus usos como indicadores de posibilidad extrínseca puesto que ambos pueden expresar más significados[183] que no connotan la misma actitud. En español, por su parte, ya se ha señalado que un efecto similar se lograría con perífrasis como las del ejemplo.

8) Aspecto Durativo: este marcador sintáctico mitiga la fuerza ilocutiva de la exhortación, sólo cuando se trata de una opción libre y reemplazable.

(471) ¿Me *estaba preguntando* si podrías venir?
¿Me pregunto si podrías venir?
(472) I *am wondering* if I could get a lift home?
I *wonder* if I could get a lift home with you?

9) Tiempo verbal de pasado: consiste en el uso de tiempos verbales de pasado con referencia al presente. Sólo atenúan aquellos usos que pueden sustituirse por tiempos de presente sin variar el significado de la oración.

(473) *Quería* saber si podrías ayudarme.
Quiero saber si podrías ayudarme.
(474) *I wanted* to ask you to present your paper a week earlier.
I want to ask you to present...

10) Voz pasiva: se trata de un recurso sintáctico para no mencionar al interlocutor, agente previsible del acto exhortado. Se evita así el ataque directo o frontal.

---

[183] "May" "Might" pueden ser la alternativa formal a "can" para solicitar permiso. "May" puede llegar a expresar incluso, posibilidad intrínseca, como en el ejemplo tomado de Downing y Locke (1992: 394): "In spring, wild orchids may be found in the woods."

(475) Este trabajo no *ha sido acabado*.
No has acabado este trabajo.
(476) The kitchen *hasn't been done*.
You haven't done the kitchen.

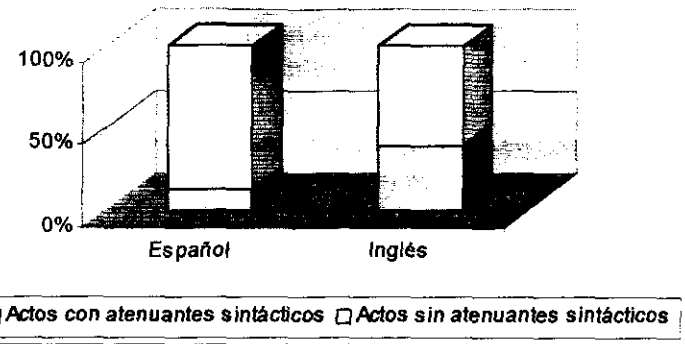
11) <u>Construcciones impersonales:</u> *es otro de los recursos para no tener que* mencionar al interlocutor. Se sustituye por construcciones impersonales o por agentes neutros que carecen de referencia específica o definida.

(477) *Se debería* limpiar toda esta basura.
Deberías limpiar toda esta basura.
(478) *One* always must behave properly!
You always must behave properly!

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Oración Interrogativa	0	00.00	0	00.00
Oración Interr-Negativa	0	00.00	4	02.75
Negación Condic. Preparatorias	1	09.09	2	01.37
Present. Hipotética	2	18.18	85	58.62
Oración Subordin. Condicional	2	18.18	23	15.86
Modo Subjuntivo	4	36.36	1	00.68
Posibilidad Epistémica	0	00.00	6	04.13
Aspecto Durativo	0	00.00	1	00.68
Tiempo Verbal de Pasado	0	00.00	2	01.37
Voz Pasiva	0	00.00	14	09.65
Construcciones Impersonales	2	18.18	7	04.82
TOTAL	11	13.41	145	39.72

Tabla 54 Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y *mandatos del corpus de lenguaje natural.*

Gráfico 68: Distribución de los actos de ruego y mandato del corpus de lenguaje natural según el uso de atenuantes sintácticos



Tras establecer la tipología procede exponer y analizar los resultados. Como se comprueba en la tabla 54 el uso de atenuantes sintácticos parece ser más reducido que el de atenuantes léxicos y frasales, ya que en español sólo afectan al 13.41 % de actos o *núcleos totales*, y *en inglés al* 39.72 %, *mientras que el porcentaje de ruegos* y mandatos que iba acompañado de atenuantes léxicos era del 31.70 % y 61.36 % en español y en inglés respectivamente.

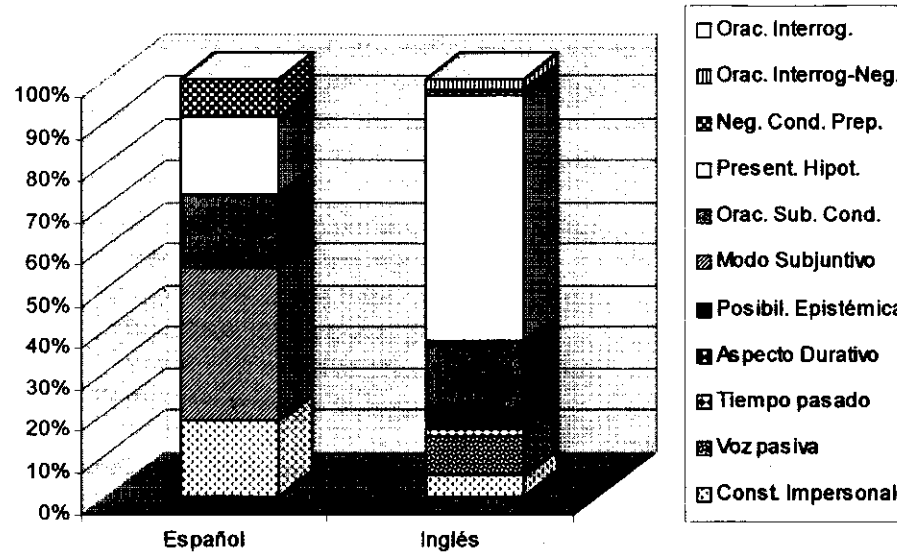
No obstante, la tendencia discursiva según la cual los usuarios de una lengua presentan mayor predisposición a mitigar los efectos amenazantes de sus emisiones vuelve a reafirmarse en esta ocasión. Los británicos casi triplican el porcentaje de atenuantes sintácticos, lo cual puede ser uno más de los motivos que han ayudado ha extender el tópico y la creencia de que una sociedad es más impositiva o directa que la otra.

Se ha de esperar sin embargo, a los resultados que se obtengan tras el análisis de los datos del corpus de los cuestionarios, puesto que en esta ocasión el número de *constituyentes del corpus español es especialmente bajo en relación con el inglés* (11 frente a 145). Si esta tendencia es similar en dicho corpus, se podrá afirmar sin ningún reparo, que los nativos de ambas sociedades presentan tendencias discursivas específicas en lo que respecta a este tipo de atenuación.

La atenuación sintáctica más frecuente en inglés es la representada por la presentación hipotética de los hechos, básicamente conseguida, a expensas de los marcadores léxicos, a través del auxiliar condicional "would", o de auxiliares como "should" [184] y "could". Esta opción también es mayoritaria entre los españoles aunque no alcanza el 58.62 % de los sajones, y se manifiesta a través del condicional simple o

[184] En el tercer sentido atribuido por Quirk y Greenbaum (1973:100), uso hipotético (primera persona solamente y especialmente en inglés británico, en la oración principal con una oración condicional. Ex: We should love to go abroad if we had the chance

Gráfico 69: Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural



perfecto. Con el condicional[185] el hablante se distancia del centro deíctico temporal de forma literal, indicando un punto de referencia separado del momento del acto de habla, y de forma metafórica, estableciendo una distancia interpersonal con la que expresa mitigación.

(479) La casa es mía, preferiría que os marcharais vosotros (E.XVIII: 333)

(480) would you stick that in his pigeonhole? (S.3.2: 801)

Además del distanciamiento metafórico descrito, el verbo principal del ejemplo (479), "preferiría", expresa también un distanciamiento icónico puesto que el contenido proposicional del acto directivo se separa de su verdadera fuerza ilocutiva a través de

[185] De las dos modalidades de condicional establecidas a nivel semántico: "el contrafactivo", que se refiere a situaciones que no son reales y que no pueden convertirse en realidad, y "el hipotético", que se refiere a situaciones que sin ser reales, pueden llegar a serlo, sólo la segunda sirve para expresar cortesía atenuadora con las exhortaciones, dado que el primer tipo es incompatible con el objeto ilocutivo propio de tales actos. No obstante, en otro tipo de actos, el efecto mitigador puede residir en la implicatura conversacional que dimana del valor contrafactual del condicional, como en el ejemplo (a), en el que la fuerza ilocutiva literal es la de una aseveración de un estado de cosas que no puede transformarse en la realidad, dado que el marido ha fallecido, pero la fuerza ilocutiva implicada es la de un reproche mitigado hacia la esposa.

(a) Si estuviera tu marido vivo, nos ayudaría.

una subordinación sintáctica (preferir/marchar).

Hay que señalar que la bibliografía consultada sobre el condicional de cortesía se ocupa básicamente de usos en los que se explota la condición de sinceridad (481). Tras el análisis del corpus efectuado se ha podido comprobar que su uso también es posible con las precondiciones searlianas de capacidad (482) y deseo (483), parcialmente posible con la de razonabilidad, y totalmente incompatible con las de obviedad y no obviedad.

(481) Quiero que me cortes el pelo.
Querría que me cortaras el pelo.
(482) ¿Quiere usted avisar a mi madre?
¿Querría usted avisar a mi madre?
(483) ¿Le importa avisar a mi madre?
¿Le importaría avisar a mi madre?

La explotación de la precondición de razonabilidad en los actos directivos se basa en la capacidad del emisor para hacer explícitas las razones que él conoce y considera suficientes, para solicitar que el receptor lleve a cabo el acto. Hay casos, como (484), en los que la variante condicional no resulta cortésmente más reparadora, frente a otros, como (485) en los que sí se incrementa el efecto.

(484) Estás estropeando la cinta.
Estarías estropeando la cinta.
(485) Es bueno que guardes la cinta.
Sería bueno que guardes la cinta.

La condición de obviedad no forma parte del grupo de precondiciones establecidas por Searle (1969). Fue sugerida e integrada en el sistema de categorías ilocutivas propuesto por Haverkate (1979), y se diferencia de la de no-obviedad, por la representación cronológica del estado de cosas que el emisor desea obtener. Frente a la condición de no-obviedad, que implica una orientación prospectiva, basada en la realización futura de los hechos, la de obviedad presenta una orientación retrospectiva, basada en la realización potencial del estado de cosas, con antelación al tiempo codificado. Los ejemplos (486) y (487) contienen ejemplos de ambas opciones en los que el uso del modo condicional no incrementa el grado de cortesía.

(486) ¿Me pasas la carta a máquina?
¿Me pasarías la carta a máquina?
(487) ¿Has pasado la carta a máquina ya?
¿Habrías pasado la carta a máquina ya?

Los nativos españoles no interpretan tales enunciados como ruegos más corteses. Incluso se puede argumentar que ni siquiera son interpretables como ruegos,

sino más bien como preguntas informativas. Así pues, se puede afirmar que la explotación de las condiciones de obviedad y de no-obviedad es incompatible con el uso del condicional de cortesía.

Algunos autores (Kovacci,1992) sugieren que el condicional que se utiliza en la explotación de las precondiciones de sinceridad y razonabilidad debería denominarse con más exactitud condicional de mitigación o de atenuación, antes que condicional de cortesía, ya que se diferencia de éste por la evocación añadida de un distanciamiento metafórico e icónico simultáneamente. No está de más por eso, incluir aquí la distinción que Haverkate (1994: 114) citando a Fraser, establece entre mitigación y cortesía. Para este autor existe una relación hiponímica entre ambos conceptos, según la cual, la *mitigación ocurre sólo si el emisor está siendo también cortés, pero no al revés.*

Una modalidad de atenuación relacionada con la recién vista es la que consiguen las oraciones subordinadas condicionales. Con ellas se logra un doble distanciamiento de la realidad como el observado en el ejemplo (488), el metafórico propio de la modalidad de atenuación, y el icónico, por la separación literal del acto, al insertarlo en la prótasis de la oración. Representa el 15.86 % de casos en inglés y el 18.18 % de los *españoles.*

(488) Hombre, si me pudiera usted evadir de ese... de ese tema (E. XXIV: 233)

(489) I'm sure, you know, he would be awfully grateful, if you could see him in your office sometime.(S.1.1: 44)

La forma de atenuación sintáctica predominante en el corpus español es la que consiste en usar el modo subjuntivo en casos en los que el indicativo sería una opción también aceptable. Alcanza el 36.36 % de los casos, que frente al nimio 0.68 % de frecuencia de uso en el corpus inglés, supone un dato revelador.

El modo subjuntivo es una opción residual y en decadencia dentro de la gramática inglesa que casi limita su presencia a expresiones ritualizadas del tipo "God save the Queen", y a la prótasis de las oraciones condicionales[186]. Por eso, su utilización como mecanismo de atenuación no es un hecho equiparable en ambas lenguas.

---

[186] Su presencia escasa, y un uso inconsciente por parte de muchos hablantes nativos, que no saben distinguirlo de la forma de pasado simple, convencen a lingüistas como Downing (1995) de que acuñar un término como "subjuntivo condicional", defendido por Givon en su Gramática Funcional, es algo fútil:

> "It is confusing and unnecessary to introduce a term such as Subjunctive conditional. It is sufficient to present the subjunctive form as residual in English, since English makes little use of it in irrealis contexts." (Downing, 1995: 240)

(490) quiero ser, quisiera ser ingeniero electrónico. (E. XXIV: 238)
(491) *I think it's time* we went (S.1.14: 359)

El uso de la voz pasiva basa su fuerza atenuante en la no mención del receptor involucrado. Es un recurso que aparece en el corpus inglés con un 9.65 % de frecuencia de uso, pero que en el español ni siquiera aparece. Se trata de otro mecanismo, cuya función y fuerza pragmática, tampoco es transferible de una cultura a otra, no ya sólo como mecanismo de atenuación sintáctica, sino como propia estructura, puesto que, según estadísticas al respecto, tomadas de un estudio contrastivo llevado a cabo con textos de prensa de ambas nacionalidades, la presencia de estructuras pasivas en inglés, era casi un 60 % superior en la lengua inglesa que en la española. No debe sorprender por tanto su ausencia de los dos corpus en español.

(492) *I think if the premises* were improved... *the* atmosphere which exists in the departments I think would be a hell of a lot better (S.3.3: 813)

El ejemplo (492) es además un caso en el que se combinan otros mecanismos sintácticos de mitigación cortés, tales como la inserción del contenido proposicional del acto en una oración condicional y el uso del subjuntivo.

Las construcciones impersonales evitan tener que mencionar al interlocutor. En esta categoría se incluye el uso de agentes indefinidos, que al carecer de referencia específica, no comprometen tanto al receptor. Los porcentajes que alcanzan el número de veces que este recurso sintáctico ha sido utilizado por los hablantes españoles y británicos respectivamente son del 18.18 % y del 4.82 %. Los ejemplos seleccionados *son los siguientes.*

(493) Yo creo que aquí no se puede fumar (XVII: 313)
(494) and it must, that must be one thing to do, either tomorrow or now, or something (S.2.11: 652)

La negación de las condiciones preparatorias del acto, tales como la capacidad o el deseo de que el receptor lo lleve a término, es el último de los recursos del que se han encontrado ejemplos en el corpus de lenguaje natural. Su representatividad es del 9.09 %, frente al 1.37 % en el corpus inglés.

(495) ¿no tendrá un libro que dejarnos? (E.XXIV: 437)
(496) Well...we'll come back to you, you don't mind being troubled with a few odd questions of that kind? (S.2.2: 415)

Otra de las categorías que juega con el alejamiento de los hechos y de las voluntades de la realidad presente, para de ese modo comprometer en menor medida tanto al emisor como al receptor, es la representada por el uso de indicadores de *posibilidad epistémica o extrínseca. Su porcentaje de uso es del 4.13 % en el corpus* inglés que nos ocupa, y no hay ningún caso en ninguno de los corpus españoles.

(497) think you might meet our priest? (S.1.14: 359)

Con respecto al uso de estructuras interrogativo-negativas, alcanzan el 2.75 % de ocurrencias dentro del corpus inglés, y su fuerza mitigadora consiste en recordarle al receptor un hecho pendiente que a su vez se aleja icónicamente de la realidad factual, gracias al cuestionamiento, con una negación previa, de la existencia de tal hecho. Así por ejemplo, en (499), en donde el emisor le está insinuando a su interlocutor que le dé el libro del que están hablando, la fuerza impositiva del acto logra atenuarse aún más en base a preceder la pregunta con una negación. (498) por su parte, recoge el caso español encontrado en el corpus de los cuestionarios.

(498) ¿No te has dado cuenta que está prohibido fumar? (S1, Cuest.13)
(499) Haven't you got it? (S.2.10: 626)

El uso de tiempos verbales en pasado para referirse al presente, aleja una vez más el contenido proposicional propuesto del tiempo real en el que se desenvuelven los interlocutores, consiguiéndose así el pretendido efecto de atenuación. Los británicos recurren a ello en un 1.37 % de ocasiones en comparación con el resto de mecanismos. El ejemplo español[187] pertenece al corpus de los cuestionarios.

(500) Quería preguntarles si me podrían llevar a casa (S3, Cuest.24)
(501) I was [hev], really don't, obviously didn't want [e?] some, something to be published, and saying our grateful thanks are due to.. you know?

[187] Este recurso recibe en la gramática española la denominación de "imperfecto de cortesía o de modestia" porque de todos los tiempos que conforman el pretérito en este idioma, sólo el imperfecto puede utilizarse para transmitir cortesía, ya que denota aspecto imperfectivo, que en el contexto metafórico establecido sugiere una interpretación durativa, que ayuda a que la situación hipotéticamente situada en el pasado pueda convertirsese en realidad. En este sentido su uso es equivalente al condicional de cortesía o mitigación revisado anteriormente. Por otro lado, y según señala Kovacci (1992:84) el aspecto no complexivo del pretérito imperfecto hace posible, con los verbos permanentes, su efecto hasta el momento de hablar. Con los verbos desinentes, según la misma autora, tiene valor de conato, aunque la posibilidad de que la acción no quede en conato depende de la anuencia del oyente.

Queda por último el recurso consistente en utilizar un marcador de aspecto durativo gracias al cual se mitiga la fuerza ilocutiva del núcleo. Esta opción representa tan sólo el 0.68 % del total de atenuantes sintácticos encontrados en el corpus inglés.

(502) Well I'm sorry [e] I [e e] I'm just wondering whether the [this] yes the possibility of getting a modern drama person (S.2.6: 525)

Como ya se ha realizado con otros marcadores a continuación se incluyen las tablas que reflejan la distribución de estos atenuantes según la tipología del *acto*.

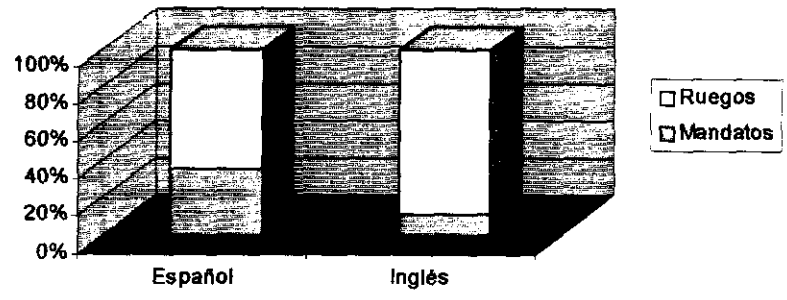
	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Oración Interrogativa	0	00.00	0	00.00
Oración Interr-Negativa	0	00.00	4	03.12
Negación Cond. Preparatorias	1	14.28	2	01.56
Present. Hipotética	1	14.28	75	58.59
Oración Subordin. Condicional	1	14.28	22	17.18
Modo Subjuntivo	2	28.57	0	00.00
Posibilidad Epistémica	0	00.00	6	04.68
Aspecto Durativo	0	00.00	1	00.78
Tiempo Verbal de Pasado	0	00.00	0	00.00
Voz Pasiva	0	00.00	11	08.59
Construcciones Impersonales	2	28.57	7	05.46
TOTAL	7	63.63	128	88.27

Tabla 55 Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos del corpus de lenguaje natural.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Oración Interrogativa	0	00.00	0	00.00
Oración Interr-Negativa	0	00.00	0	00.00
Negación Cond. Preparatorias	0	00.00	0	00.00
Present. Hipotética	1	25.00	10	58.82
Oración Subordin. Condicional	1	25.00	1	05.88
Modo Subjuntivo	2	50.00	1	05.88
Posibilidad Epistémica	0	00.00	0	00.00
Aspecto Durativo	0	00.00	0	00.00
Tiempo Verbal de Pasado	0	00.00	2	11.76
Voz Pasiva	0	00.00	3	17.64
Construcciones Impersonales	0	00.00	0	00.00
TOTAL	4	36.37	17	11.73

Tabla 56 Distribución de los atenuantes sintácticos de los mandatos del corpus de lenguaje natural.

Gráfico 70: Distribución de los atenuantes sintácticos del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto



Los resultados corroboran la distribución observada en los atenuantes léxicos y frasales por un lado, y en las unidades de apoyo mitigadoras por otro. Los hablantes de ambas nacionalidades recurren a ellos mayoritariamente cuando emiten un acto directivo de la modalidad de los ruegos. El porcentaje español es del 63.63 %, y el británico, del 88.27. El número de atenuantes desciende hasta el 36.37 % de frecuencia de uso en el corpus español, y hasta el 11.73 %, en el corpus inglés, cuando la modalidad de acto directivo emitido es un mandato.

La atenuación es por tanto, un mecanismo más habitual en los actos de ruego, que en los de mandato. Y esta es una tendencia que se confirma en ambas lenguas y con todos los mecanismos de mitigación hasta ahora estudiados en este trabajo. Los siguientes datos pertenecen a los ruegos y mandatos encontrados en el corpus de los cuestionarios.

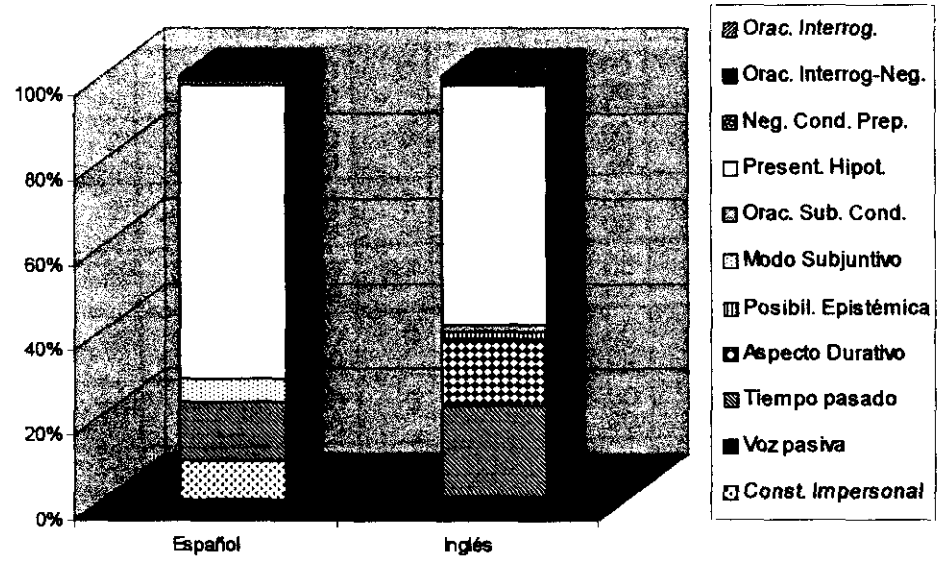
	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Oración Interrogativa	0	00.00	0	00.00
Oración Interr-Negativa	1	01.05	4	02.23
Negación Cond. Preparatorias	1	01.05	0	00.00
Present. Hipotética	66	69.47	101	56.42
Oración Sub. Condicional	0	00.00	3	01.67
Modo Subjuntivo	5	05.26	0	00.00
Posibilidad Epistémica	0	00.00	3	01.67
Aspecto Durativo	0	00.00	28	15.64
Tiempo Verbal de Pasado	13	13.68	38	21.22
Voz Pasiva	0	00.00	1	00.55
Construcciones Impersonales	9	09.47	1	00.55
TOTAL	95	52.77	179	99.44

Tabla 57 Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.

Puede haber actos en los que se utilice más de un mecanismo de atenuación sintáctica, frente a otros, en los que no se haya utilizado ninguno, y aunque el cálculo de porcentajes no especifica tal distribución, nos ayuda a conocer cuántos atenuantes se han utilizado de forma global, en relación con el cómputo total de núcleos existentes.

Como puede observarse en la tabla previa, la distinta naturaleza de los corpus no influye en las líneas generales de comportamiento verbal que hasta ahora caracterizan a los hablantes de una y otra lengua. Aunque el número de atenuantes sintácticos es superior en este corpus, llegando a acompañar al 52.77 % del total de 180 actos emitidos en español, y al 99.44 % de los 180 actos emitidos en inglés, los resultados confirman que la sociedad inglesa acompaña sus actos directivos con estos atenuantes en una proporción que casi dobla la de la sociedad española.

Gráfico 71: Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios



La variedad de atenuación sintáctica predominante es también la que se basa en la presentación hipotética de los hechos, y lo es en ambas sociedades con porcentajes respectivos en español y en inglés, del 69.47 %, y del 56.42 %. Parece pues, que el uso del modo condicional y de los auxiliares modales que presentan hipotéticamente la realidad es la forma de atenuación sintáctica más común y transferible en ambas culturas.

Hay otros mecanismos sin embargo, que sólo se utilizan en una lengua, concretamente en inglés, y de los que no se ha encontrado ejemplo alguno en español, en ninguno de los dos corpus, ni en el de lenguaje natural ni en el de los cuestionarios.

Se trata de la utilización de la voz pasiva, de la presentación de la posibilidad con auxiliares que expresan modalidad epistémica, y del uso de verbos con aspecto durativo.

De igual modo, existe un mecanismo presente en los diálogos españoles que en el corpus anterior llegaba a alcanzar el más que respetable porcentaje del 36.36 %, pero que no aparece más que en una ocasión dentro de los dos corpus ingleses. Se trata del uso del modo subjuntivo, opción que queda relegada casi a cero como mecanismo de atenuación cortés en inglés.

13.3 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Oración Interrog.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Oración Int-Neg.	1	05.26	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Negación Con.Prep	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	03.57	0	00.00
Present. Hipotét.	14	73.68	3	60.00	22	88.00	12	66.66	15	53.57	0	00.00
Orac.Sub Condicio.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Modo Subjunt.	0	00.00	0	00.00	1	04.00	0	00.00	4	14.28	0	00.00
Posibilid. Epistém.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Aspecto Durativo	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Tiempo Pasado	0	00.00	2	40.00	2	08.00	1	05.55	8	28.57	0	00.00
Voz Pasiva	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Construc. Impers.	4	21.05	0	00.00	0	00.00	5	27.77	0	00.00	0	00.00
TOTAL	19	20.00	5	05.26	25	26.31	18	18.94	28	29.47	0	00.00

Tabla 58 Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales.

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Oración Interrog.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Oración Int-Neg.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	4	66.66	0	00.00	0	00.00
Negación Con.Prep	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Present. Hipotét.	19	79.16	16	100.00	30	62.50	1	16.66	17	25.37	18	100.00
Orac.Sub Condicio.	3	12.50	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Modo Subjunt.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Posibilid. Epistém.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	3	04.47	0	00.00
Aspecto Durativo	1	04.16	0	00.00	9	18.75	0	00.00	18	26.86	0	00.00
Tiempo Pasado	1	04.16	0	00.00	9	18.75	0	00.00	28	41.79	0	00.00
Voz Pasiva	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	16.66	0	00.00	0	00.00
Construc. Impers.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	01.49	0	00.00
TOTAL	24	13.40	16	08.93	48	26.81	6	03.35	67	37.43	18	10.05

Tabla 59 Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales.

Las situaciones en la que mayor número de atenuantes sintácticos se requiere, a juicio de los nativos de ambas nacionalidades, son la S3 (viaje) y la S5 (profesor). En S3 los españoles utilizan el 26.31 % de recursos, y los ingleses el 26.81 %. Estos resultados no sorprenden, puesto que se trata de un contexto en el que la distancia social se estima alta y el poder ostentado por el emisor es bajo. Se trata además de un contexto que ha sido probado con anterioridad, a tenor de la reacción discursiva de los hablantes del corpus, como uno de los más prolíficos en cuanto presencia de mecanismos de atenuación y de unidades de apoyo[188], presencia que se justifica por la

[188] Era el contexto en el que más unidades de apoyo se habían utilizado (27.58 % en el corpus español, y 30 % en el inglés) y el segundo en el que más atenuantes léxicos y frasales

distribución de los parámetros contextuales mencionada. S5 era una situación en la que al analizar los atenuantes léxicos y frasales nos habíamos extrañado del escaso porcentaje utilizado, dado que se trata de un contexto en el que el emisor ostenta menos poder social que su interlocutor. Ya anticipábamos entonces, que una presencia tan baja podía deberse a que el emisor hubiera optado por utilizar otros recursos, sospecha que se ve confirmada tras este análisis, puesto que los españoles han empleado en ella el 29.47 % de atenuantes sintácticos, y los británicos el 37.43 %.

Gráfico 72: Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

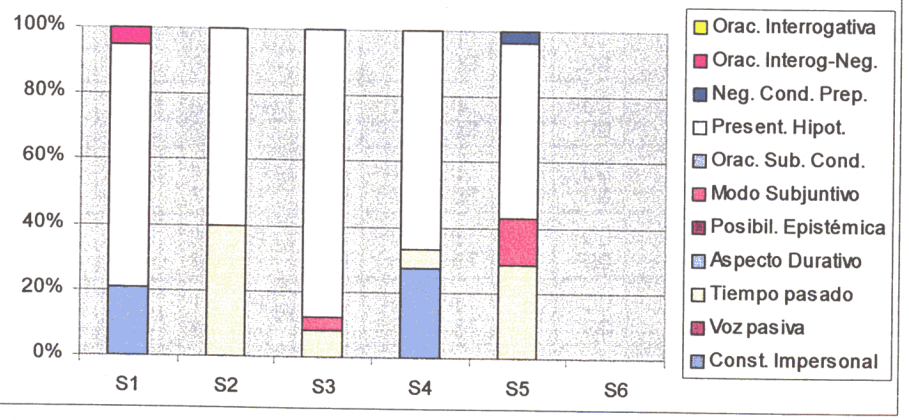
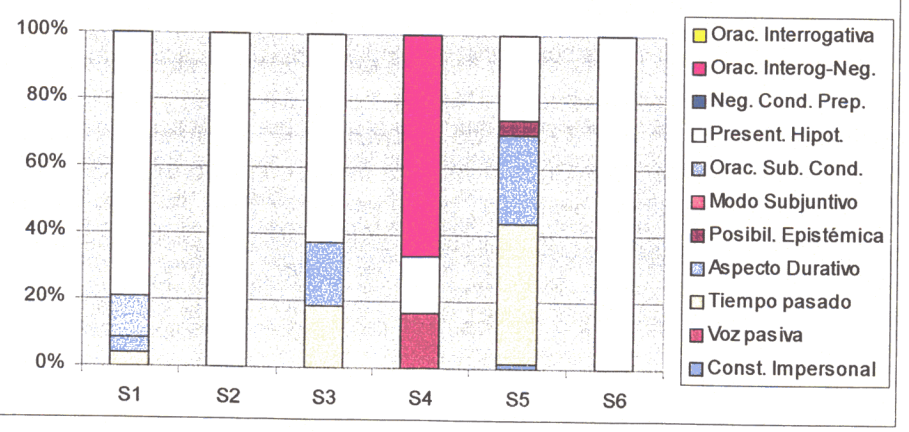


Gráfico 73: Distribución de los atenuantes sintácticos de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios según factores situacionales



aparecían (21.53 % en el corpus español, y 21.78 % en el inglés).

Otra de las situaciones en las que el reparto de atenuantes léxicos resultaba sorprendente era la S6 (madre), que en el corpus español acogía al 35.38 % de casos. Al tratarse de un contexto en el que no había distancia social y en el que el emisor era más poderoso, una presencia tan abundante parecía inusitada. Al repasar ahora el porcentaje de recursos sintácticos utilizados en dicha situación, que es del 0 %, parece que la fuerza de atenuación global no era tan importante, sobre todo si tiene en cuenta que la suma de la fuerza de los dos tipos de recursos proporciona el resultado definitivo.

Con respecto a la situación en la que menos atenuantes sintácticos se utilizan, los hablantes británicos, vuelven a elegir la S4 (policía), al igual que hacían con el reparto de atenuantes léxicos, con tan sólo un 3.35 % de usos. Los españoles, después de la S6 antes comentada, eligen la S2 (compañero de piso), que contiene el 5.26 % de casos. Parece pues que para los primeros, es la ostentación de poder social el factor que más les anima a realizar una emisión impositiva sin atenuantes, mientras que para los segundos, es el derecho a exigir lo que respalda la misma conducta.

13.4 CONCLUSIÓN.

Los individuos de la sociedad británica cuando emiten actos directivos muestran una conducta discursiva caracterizada por diálogos sintácticamente más atenuados que los individuos de la sociedad española. Lo confirma el hecho de que en uno de los corpus el porcentaje de atenuantes sintácticos empleados, triplica el porcentaje de los utilizados por los españoles, mientras que en el otro lo dobla.

A pesar de esta diferencia, los nativos de ambas sociedades convergen en el tipo de acto directivo con el que prefieren desplegar la mayoría de recursos sintácticos estudiados. Se trata de los ruegos. Las órdenes en ambas lenguas aparecen atenuadas con recursos sintácticos en muchas menos ocasiones. El motivo radica, como se ha comprobado empíricamente en esta sección, en la distribución de los parámetros sociales que normalmente respaldan la emisión de una orden, y que responden a la siguiente proporción: cuanto más poder social y más derecho a exigir, menor es la necesidad de mitigar sintácticamente la fuerza ilocutiva del acto.

En aquellas situaciones en las que la mitigación es un fenómeno predecible, la frecuencia de uso de los atenuantes sintácticos es similar a la de los atenuantes léxicos. De hecho, cuando los parámetros sociales así lo requieren, o bien ambos recursos son escasos (como en S4, en la que el poder social y el derecho a exigir son grandes), o bien se usan los dos en abundancia (como en S3, donde el poder social y el derecho a exigir son bajos).

Por otra parte se ha observado que los hablantes pueden seguir una estrategia distinta, según la cual un tipo de atenuación refuerza las ausencias de la otra. Así por ejemplo, en situaciones como S5, en la que no se habían utilizado muchos atenuantes

léxicos y la mitigación era un fenómeno aparentemente necesario, el hablante compensaba esta carencia con un exceso de atenuantes sintácticos.

Finalmente se ha comprobado que la mayoría de los mecanismos sintácticos de atenuación suelen basar su fuerza mitigadora en la presentación irreal del acto. La amplia gama de recursos estudiados intenta alejar los hechos de la realidad inminente, alterando o disimulando el tiempo, el aspecto, la voz, la persona, o el modo, de la acción verbal requerida.

Los recursos empleados por los nativos de ambas sociedades coinciden en este afán de sublimar lo real, pero el uso de algunas opciones en una lengua no parece ser un fenómeno totalmente transferible en la otra. Así por ejemplo, estadísticamente el uso de la voz pasiva, del aspecto durativo, o de la posibilidad epistémica, aún existiendo como recursos en español, no son tan habituales o tan recurrentes como en inglés. La explotación del modo subjuntivo por su parte, es un fenómeno cuyo productividad en inglés es nula en comparación con su proyección en castellano.

Se puede concluir por tanto, que la conducta discursiva de los nativos de una y otra nacionalidad en lo que respecta a los mecanismos de atenuación sintáctica no es totalmente convergente. No se trata, por tanto, de un fenómeno totalmente transferible, puesto que, aunque en ambas lenguas son posibles los mismos procesos de atenuación, existen recursos básicamente españoles, frente a otros que se podrían catalogar como esencialmente británicos.

Por otra parte, y en consonancia con lo ya demostrado en el capítulo previo se puede afirmar que los españoles recurren a los mecanismos de atenuación, tanto léxicos como sintácticos en menor medida que los ingleses. Esta conclusión coincide con la extraída en trabajos similares en los que se contrastaba el uso de atenuantes en la conversación coloquial en español peninsular y en el de muchos países latinoamericanos, tales como Chile, Perú, o México. Según Puga (1997:102) y Fant (1996:176) en los países mencionados se atenúan más las conversaciones coloquiales debido a la más marcada estratificación social, y a que el español peninsular es más directo porque priman otros valores culturales.

XIV. MECANISMOS DE INCREMENTO.

14.1 INTRODUCCIÓN.

14.2 TIPOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN.

14.3 DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

14.4 CONCLUSIÓN.

14.1 INTRODUCCIÓN.

En el presente capítulo se va a proceder al análisis de los mecanismos de incremento, término con el que se identifican aquellos marcadores que aumentan el efecto perlocutivo que la exhortación pudiera tener en el receptor. En primer lugar se va a estudiar su tipología y distribución según la modalidad de acto al que acompañan, y según el corpus en el que aparecen.

Posteriormente se procederá a su clasificación según factores contextuales, para conocer de qué modo influyen tales factores en la tipología de mecanismo utilizada. El capítulo finaliza con la conclusión pertinente, en la que se demuestra que el recurso y utilización de estos mecanismos no es un fenómeno totalmente convergente en las dos lenguas objeto de estudio.

14.2 TIPOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN.

Tradicionalmente los mecanismos de incremento se han estudiado por su valor como modificadores semánticos o sintácticos, pero aquí se pretende analizar su papel en la interacción, preeminentemente coloquial, desarrollada en los corpus estudiados. Briz Gómez (1996) los caracteriza como:

> "estrategias conversacionales, modos retóricos de dar a entender más de lo que realmente se dice, de manipular realzando los enunciados con finalidades diferentes...hacen que una cosa adquiera mayor intensidad, en sentido

figurado, vehemencia, a través del énfasis o fuerza de la expresión y/o de la entonación y/o los gestos" (Briz Gómez, 1996:13)

Los conceptos que habitualmente se barajan para referirse a ellos son los de "realce lingüístico", "elativización", y "énfasis". Autores clásicos como Beinahuer (1968) establecen erróneamente, a nuestro modo de ver, una relación unívoca entre estos mecanismos y la expresión afectiva. Lingüistas más recientes aportan nuevas perspectivas. G. Herrero (1991: 40) cree que la motivación del hablante que recurre a estos mecanismos es la de conseguir una comunicación más expresiva, y de todos los marcadores que se van a estudiar en este capítulo, destaca el papel de los intensificadores con los que según su criterio, se logra habitualmente un énfasis cuantitativo, es decir un relieve de la cuantificación. Personalmente discernimos de tal aseveración puesto que en muchos casos a través del ensalzamiento de la cantidad, lo que en realidad se está queriendo comunicar de modo metafórico es una impresión exagerada de la calidad, como en los siguientes ejemplos en los que una interpretación literal de "muchísima" y de "miles" no sería la acertada[189].

(503) Tienes *muchísima* razón.
(504) Si seguimos así vamos a tener *miles de* problemas.

A Mª Vigara (1992:130) identifica los mecanismos de incremento con el realce, fenómeno desde su punto de vista complejo por el que el hablante destaca cara a su interlocutor una parte del enunciado, que puede ser la acción, una cualidad, un objeto, un sujeto o su propia actitud de comunicación. Es precisamente esto último, la actitud comunicativa lo que personalmente creemos que pretendían ensalzar en sus ruegos y mandatos, los hablantes analizados que han recurrido a estos mecanismos.

A diferencia de los mecanismos de atenuación, bien sean los léxicos o los sintácticos, revisados en los dos capítulos previos, desde el punto de vista de cómo afectan a los sujetos que toman parte en el intercambio comunicativo, los mecanismos de incremento serían según Briz Gómez (1996:14) el miembro no marcado de la oposición, dado que en el proceso interactivo el "tú" no siempre queda implicado activamente. Mientras qué la atenuación es un fenómeno que muestra de un modo claro la relación dinámica y estratégica hablante-oyente, la intensificación es más bien un recurso estratégico del hablante, con el que pretende fortalecer expresivamente su discurso, siempre, por supuesto, hacia el oyente, que es ahora pasivo, o más bien, no siempre implicado de forma activa. Se trata de un fenómeno más vinculado a la actividad o la fuerza argumentativa del "yo", en el sentido de que refuerza la verdad o

[189] En (503) porque la razón no se cuantifica, se tiene o no se tiene razón, y aunque esta esté más o menos justificada, el uso del intensificador "muchísima" es metafórico. En (504) "miles" responde también a un uso metafórico.

la intención de lo expresado, llegando a ser un buen modo de persuadir, aunque también de recriminar.

A la hora de definir la función de estos marcadores lingüísticos se pueden seguir dos aproximaciones. La más tradicional sólo repara en la modificación semántica que su presencia ocasiona en el mensaje, bien sea de la cantidad o de la cualidad. Briz Gómez (1996:22-23) aporta los siguientes ejemplos en los que discierne cuando se modifica la cantidad (505), y cuando la calidad (506).

(505) Llevo un disgusto *enorme*
(506) Esto es *café café*

Personalmente volvemos a insistir que no todos los casos son igual de claros, pues pueden darse situaciones en las que a pesar de que se esté modificando el marco conceptual en el que se ubica cuantitativamente una expresión lingüística, se puede estar queriendo modificar la cualidad del concepto. Así por ejemplo en (507) al usar el aumentativo no se está significando que se trate de un marrano más grande en cantidad, sino que su cualidad de marrano es alta.

(507) Es un *marronazo.*

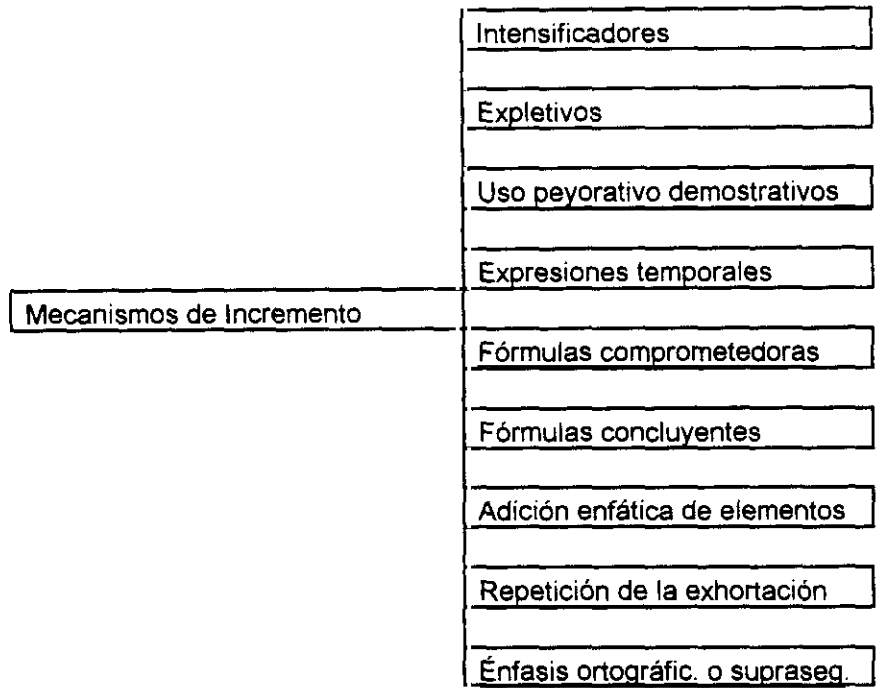
Pero el verdadero valor de los mecanismos de incremento no debe limitarse al ámbito monológico, en cuanto que aparece en la intervención de un sólo hablante, sino que ha de extenderse hasta la unidad dialógica mínima representada por el intercambio conversacional. En turnos conversacionales como el de (508) hay algo más que la intensificación negativa de la cualidad del concepto afectado, ya que puede tratarse de la justificación pragmática del rechazo a la propuesta recogida en (509).

(508) ¡Es que Pedro es *tan* pesado!
(509) ¿Te vienes a casa de Pedro?

A este nivel, la modificación que provocan ya no es meramente semántica, dado que adquiere valor pragmático al intentar intensificar una actitud. En el caso concreto que nos ocupa, los hablantes recurren a estos mecanismos para expresar de forma vehemente sus sentimientos con la intención de impresionar, provocar mayor interés, e influir de un modo persuasivo en el receptor y lograr imponerle así, su impulso volitivo.

Los principios pragmáticos que regulan el uso de los mecanismos de incremento son por tanto distintos de los que presiden el uso de los mecanismos de atenuación. Los principios de los primeros son el énfasis y el refuerzo expresivo de la razón, los de los últimos son el de la cortesía y el de la cooperación.

Para el presente estudio se han establecido nueve tipos[190] de mecanismos de incremento.



Esquema 20. Mecanismos de Incremento que potencian la fuerza impositiva de los ruegos y mandatos.

1) Intensificadores: son modificadores adjetivales o adverbiales que magnifican cualquier elemento de la proposición.

(510) Tengo una sed *horrible*
(511) This kitchen is in a *terrible/frightful* mess.

2) Expletivos: se trata de voces innecesarias para el sentido de la proposición, generalmente juramentos, maldiciones o expresiones violentas que le dan fuerza a la expresión.

(512) Debes terminar de una vez esta *maldita mesa.*
(513) Why don't you clean that *bloody/damn* mess?

3) Uso peyorativo de los demostrativos: consiste en utilizar cualquiera de los demostrativos para menospreciar el núcleo al que determinan.

[190] Adaptación de la taxonomía propuesta en el proyecto de investigación CCSARP.

(514) Quita de una vez *esa* música.
(515) Clean up *that* mess *there!*

4) Expresiones Temporales: señalan la necesaria inmediatez de llevar a cabo la exhortación a través de expresiones de tiempo.

(516) Tienes que acabar con el teléfono *inmediatamente*
(517) You'd better move your car *right now.*

5) Fórmulas comprometedoras: se trata de constituyentes que indican el alto grado de seguridad que tiene el emisor de que el receptor no va a rehusar su ruego o mandato, y que le comprometen de tal modo que la única vía posible para rehusarlo es el enfrentamiento dialéctico directo[191].

(518) *Seguramente* no te importa cocinar a ti.
(519) *I'm certain* you won't mind giving me a lift.

6) Fórmulas concluyentes: son elementos que indican el alto grado de determinación por parte del emisor para que se cumpla su ruego o mandato, y aparacen como estructuras que cierran el diálogo definitivamente.

(520) Te mando que vayas a por pan, *y punto.*
(521) I've explained myself that I want it clean *and that's that.*

7) Adición enfática de elementos: consiste en añadir construcciones léxicas de uso convencional o estándar para proporcionar un énfasis adicional a la exhortación.

(522) *¡Ve y* dile a mamá que venga!
(523) *Go and* clean that kitchen!

8) Repetición de la exhortación: se trata de la repetición literal o por paráfrasis del ruego o del mandato.

(524) ¡Vete ya! *¡Que te vayas!*
(525) Get lost! *Leave me alone!*

En los casos en que se repite el núcleo exhortativo de forma perifrástica, el orden en que aparece cada núcleo no resulta relevante para la caracterización veritativo-funcional del mensaje, aunque de acuerdo con Escandell (1996) pragmáticamente, se

[191] Es importante distinguir estos mecanismos de incremento, de las unidades de apoyo comprometedoras. Se trata en este caso de marcadores de modalidad presentes dentro del propio núcleo del acto de habla y no de unidades exteriores al mismo.

tenderá a organizar el mensaje según el orden cronológico en que se desea que se lleven a cabo los hechos.

Un fenómeno relativo al descrito, pero que hemos encuadrado dentro del séptimo recurso: "adición enfática de elementos" es la repetición de ciertos lexemas que incluso ya suelen estar marcados semánticamente con el rasgo [+intenso]. La repetición puede ser directa (526), inmediata (527) o indirecta (528), por medio de partículas de refuerzo (pero que, más que, sino)[192].

(526) Ya es *tarde, tarde.*
(527) La película es *buena*, muy *buena.*
(528) Es *borde* pero que muy *borde.*

9) Énfasis ortográfico o suprasegmental: en el lenguaje escrito se consigue a través *del subrayado, las letras en cursiva o los signos de exclamación, y en el lenguaje* hablado, por medio de pausas marcadas, de una acentuación especial, de la pronunciación silabeada[193], del alargamiento vocálico, o de la entonación con efecto dramático.

Los recursos suprasegmentales ocupan un lugar fundamental en los procesos de intensificación arriba descritos, no sólo porque muchos de ellos necesitan de una curva *melódica adecuada para poder ser interpretados como tales, sino porque con la* pronunciación en general se maximiza la expresión de la intención comunicativa. Su importancia es tal, que posibilitan que usos atenuados y aparentemente corteses se transformen en empleos intensificados y a la vez descorteses o irónicos..

(529) ¿¡QUERÉIS cerrar la puerta, por favor, que *tengo frío*!?

Del mismo modo, como bien señala Briz Gómez (1995:106) una petición neutra puede convertirse según el tono y la intensidad de la voz en una petición marcada.

(530) un café (petición neutra)
(531) UN CAFÉ (petición con insistencia y enfado)

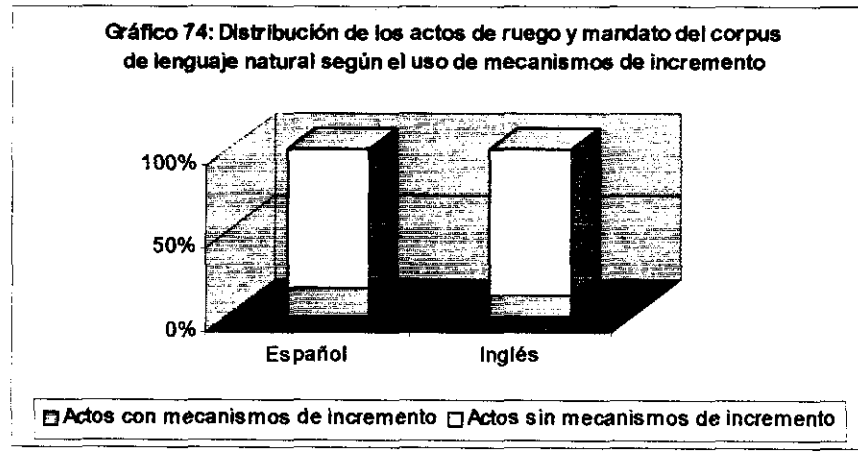
---

[192] Lamíquiz (1971: 15-22) llevó a cabo un estudio pormenorizado de este recurso, que denomina "Superlativo iterativo", ya que "la repetición formal del lexema no sólo subraya, sino que superlativa lo semántico del semantema.

[193] Esta es la denominación que utiliza Narbona (1990:1041) para referirse a casos como: "Lo que estás diciendo es una CHO-RRA-DA"

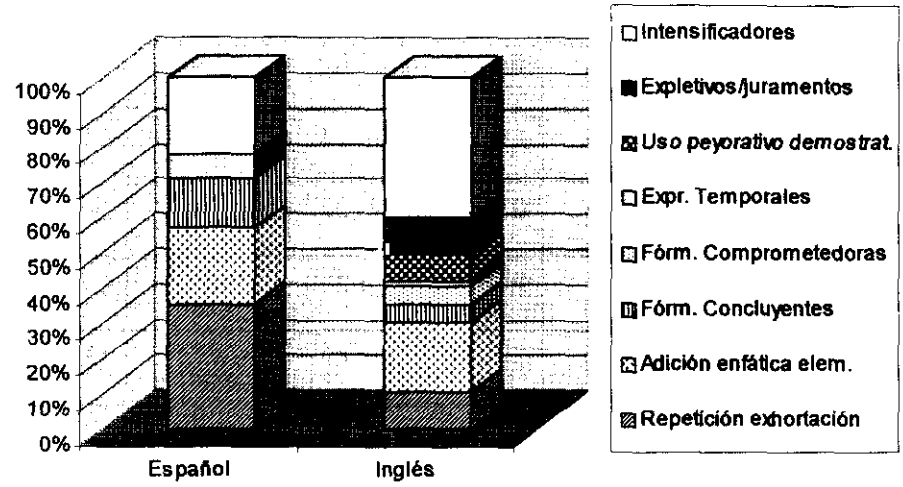
	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Intensificadores	3	21.42	16	36.36
Expletivos y Juramentos	0	00.00	4	09.90
Uso Peyorativo de Demostrativos	0	00.00	3	06.81
Expresiones Temporales	1	07.14	5	01.36
Fórmulas Comprometedoras	0	00.00	2	04.54
Fórmulas Concluyentes	2	14.28	2	04.54
Adición Enfática de Elementos	3	21.42	8	18.18
Repetición de la Exhortación	5	35.71	4	09.90
TOTAL	14	17.07	44	12.05

Tabla 60 Distribución de los Mecanismos de Incremento de los ruegos y mandatos del corpus de lenguaje natural.



La distribución de estos mecanismos, expuesta en la tabla previa, demuestra que es el español la lengua en la que más uso se hace de ellos, dado que un 17.07 % de las unidades exhortativas analizadas se sirven de este recurso. Los ingleses, sin embargo, han recurrido a tales fórmulas de refuerzo en un 12.05 % de ocasiones.

Gráfico 75: Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del *corpus de lenguaje natural*



Con respecto a los mecanismos imperantes, los británicos han optado *mayoritariamente por el uso de intensificadores, que suponen el 36.36 % del total de* casos, y que en español alcanza el 21.42 %.

(532) I do hope that the department will cooperate on this (S.3.4:839)
(533) Antonio, ¿qué pasa? ¿por qué está la cocina tan sucia?(S2, Cuest.16)

Para la población española analizada, el recurso preferente es el que consiste en repetir la exhortación, y representa el 35.71 % de los casos encontrados. La misma opción alcanza tan sólo el 9.90 % de casos en el corpus inglés.

(534) Go on! go on! heads down!, heads down! (S.2.10: 644)
(535) ¡Calla,calla! A ver si hay algún micrófono (E.XXI: 404)

La adición enfática de elementos ocupa la segunda posición en las preferencias de los nativos de ambas sociedades.

(536) *Oh! well, go and get the bit about Liszt out* (S.2.10: 625)
(537) anda, vete al mercado y traeme un par de cosillas (S6. Cuest.1

Los porcentajes de uso del resto de opciones no son significativos pues no superan el 15 % en ninguno de los corpus. Se incluyen no obstante, ejemplos de fórmulas concluyentes: (538) y (539), expresiones temporales: (540) y (541), fórmulas comprometedoras: (542), uso peyorativo de demostrativos: (543), y de expletivos y juramentos: (544) y (545).

(538) It didn't excite me very much I must say. I'd better check on that.(S.2.6: 534)
(539) Nunca haces lo que tienes que hacer, ¿sabes? Si lo ensucias lo limpias y punto (S2. Cuest.6)
(540) Don't you ever do such a thing like that again (S.2.12: 703)
(541) Juan,vete al supermercado ahora mismo que cierran (S6, Cuest.27)
(542) There's an awful lot of [e] backlog for you, as you know (S.2.5: 509)
(543) It's not worth going all that way. It's rather a bore. Just have to wait until films come to Richmond (S.2.10: 633)
(544) What the hell is the good of this?... Why can't we have something on economics or politics? (S.1.1: 49)
(545) Coño tío, esto parece una pocilga (S2, Cuest.15)

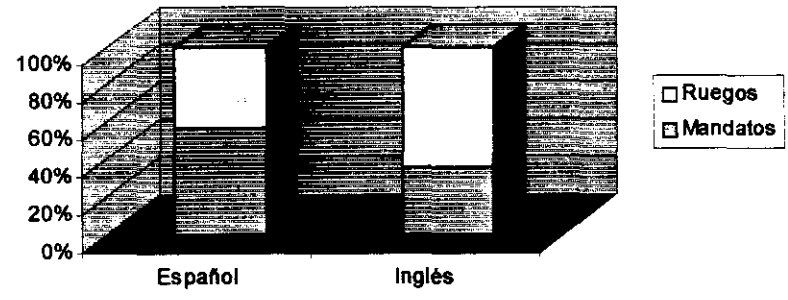
La distribución de estos mecanismos también se ha llevado a cabo según el tipo de acto con el que se emplean, y se obtienen resultados discrepantes, puesto que dentro del corpus español el uso de mecanismos de incremento es ligeramente superior cuando se realiza un acto de mandato (57.14%). Sin embargo, en el corpus inglés, la utilización de tales mecanismos es superior, con los actos de ruego (63.63 %). Los resultados pormenorizados se han presentado en las dos siguientes tablas.

La distribución del corpus español entra dentro del cálculo previsto, dado que parece más razonable que sea el emisor de una orden, antes que el de un ruego, el que se asista de los mecanismos de incremento citados para intensificar la fuerza ilocutiva de su acto. La combinación de variables sociales y contextuales propia de los actos de mandato parece amparar o legitimar en mayor medida, la utilización de estos recursos. No obstante, en el corpus inglés, su uso es superior con los actos de ruego. Los motivos que subyacen bajo tal distribución se escapan del conocimiento o previsiones del investigador.

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Intensificadores	0	00.00	8	28.57
Expletivos y Juramentos	0	00.00	3	10.71
Uso Peyorativo de Demostrativos	0	00.00	1	03.57
Expresiones Temporales	1	16.66	3	10.71
Fórmulas Comprometedoras	0	00.00	2	07.14
Fórmulas Concluyentes	1	16.66	2	07.14
Adición Enfática de Elementos	1	16.66	5	17.85
Repetición de la Exhortación	3	50.00	4	14.28
TOTAL	6	42.85	28	63.63

Tabla 61 Distribución de los Mecanismos de Incremento en los ruegos del corpus de lenguaje natural.

Gráfico 76: Distribución de los mecanismos de incremento del corpus de lenguaje natural según la tipología del acto



	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Intensificadores	3	37.50	8	50.00
Expletivos y Juramentos	0	00.00	1	06.25
Uso Peyorativo de Demostrativos	0	00.00	2	12.50
Expresiones Temporales	0	00.00	2	12.50
Fórmulas Comprometedoras	0	00.00	0	00.00
Fórmulas Concluyentes	1	12.50	0	00.00
Adición Enfática de Elementos	2	25.00	3	18.75
Repetición de la Exhortación	2	25.00	0	00.00
TOTAL	8	57.14	16	36.36

Tabla 62 Distribución de los Mecanismos de Incremento en los mandatos del corpus de lenguaje natural.

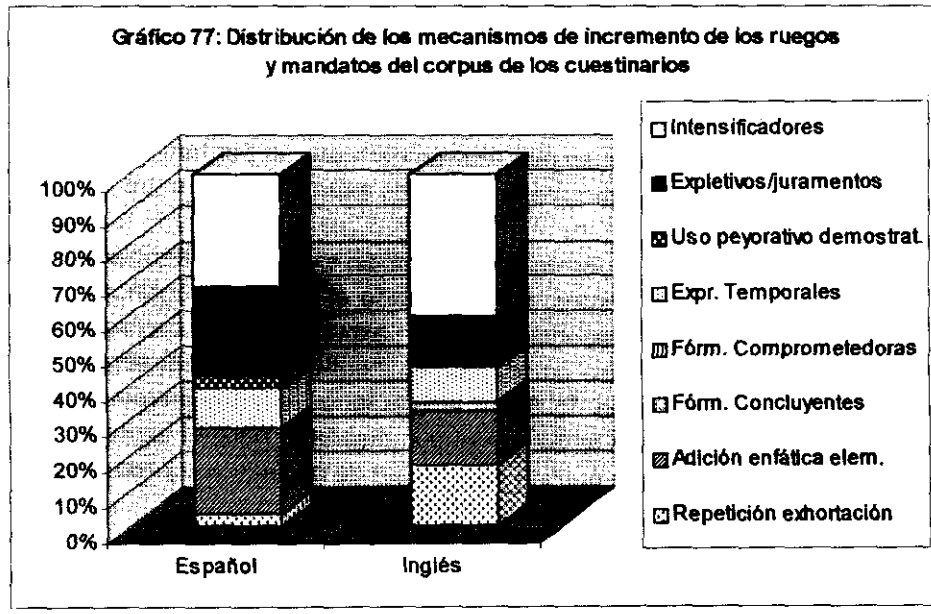
Queda todavía por constatar la distribución de estos mecanismos en el corpus de los cuestionarios, en donde es posible obtener información complementaria. Dentro de este corpus sigue siendo el idioma español en el que con más frecuencia se recurre a estos mecanismos. Queda empíricamente demostrado por tanto, que se trata de una estrategia discursiva más recurrente entre los españoles que entre los británicos.

Con respecto a las subestrategias, también existe coincidencia pues en términos generales, y en ambos corpus, siguen siendo el uso de intensificadores, la adición enfática de elementos y la repetición del acto exhortativo, los recursos más habituales, aunque cabe señalar el uso emergente de insultos dentro del segundo corpus, con porcentajes que superan el 15 % en ambas lenguas. Este incremento se debe a la especial configuración de la S2, en el test diseñado para el experimento, que es la situación en la que se han emitido la totalidad de expletivos y juramentos.

En cuanto al número de unidades, al igual que se ha estado comprobando con el resto de constituyentes estudiados, son también superiores en el corpus de los cuestionarios. El hecho de que los nativos encuestados siempre utilicen mayor número

	ESP.		ING.	
	nº	%	nº	%
Intensificadores	17	31.48	16	40.00
Expletivos y Juramentos	14	25.92	6	15.00
Uso Peyorativo de Demostrativos	2	03.70	0	00.00
Expresiones Temporales	6	11.11	4	10.00
Fórmulas Comprometedoras	0	00.00	0	00.00
Fórmulas Concluyentes	0	00.00	1	02.50
Adición Enfática de Elementos	13	24.07	6	15.00
Repetición de la Exhortación	2	03.70	7	17.50
TOTAL	54	30.00	40	22.22

Tabla 63 Distribución de los Mecanismos de Incremento en los ruegos y mandatos del corpus de los cuestionarios.



de mecanismos del tipo que sea, en comparación con los nativos que no son *conscientes de estar siendo observados, responde al desarrollo de una conducta* discursiva más "prototípica" entre los primeros, ya que tienden a acompañar sus exhortaciones con el mayor número posible de elementos, que ellos recuerdan como característicos de sus intercambios naturales.

14.3DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTORES SITUACIONALES.

Las situaciones preestablecidas en las que el uso de mecanismos de incremento es superior, tanto para los españoles como para los británicos encuestados, son la segunda y la sexta. Los primeros explotan el 50 % de recursos en S2, y el 35.18 % en S6. Los segundos utilizan el 57.50 % en S2, y el 20 % en S6. El resto de mecanismos se reparte en porcentajes insignificantes entre el resto de situaciones.

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Intensific.	0	00.00	8	29.62	0	00.00	0	00.00	2	100.00	7	36.84
Expletivos Jurament.	0	00.00	14	51.85	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Uso peyo. Demostra.	2	100.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Expresión Temporal	0	00.00	4	14.81	0	00.00	2	50.00	0	00.00	0	00.00
Fórmulas Comprom.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Fórmulas Concluye.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Adición enf.elem.	0	00.00	1	03.70	0	00.00	0	00.00	0	00.00	12	63.15
Repetic. exhortac.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	2	50.00	0	00.00	0	00.00
TOTAL	2	03.70	27	50.00	0	00.00	4	07.40	2	03.70	19	35.18

Tabla 64 Distribución de los Mecanismos de Incremento de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios, según factores situacionales.

	S1		S2		S3		S4		S5		S6	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Intensific.	0	00.00	11	47.82	1	50.00	0	00.00	2	100.00	2	25.00
Expletivos Jurament.	0	00.00	6	26.08	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Uso peyo. Demostra.	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Expresión Temporal	0	00.00	3	13.04	0	00.00	0	00.00	0	00.00	1	12.50
Fórmulas *Comprom.*	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Fórmulas Concluye.	0	00.00	1	04.34	0	00.00	0	00.00	0	00.00	0	00.00
Adición enf.elem.	0	00.00	1	04.34	1	50.00	0	00.00	0	00.00	4	50.00
Repetic. exhortac.	0	00.00	1	04.34	0	00.00	5	100.00	0	00.00	1	12.50
TOTAL	0	00.00	23	57.50	2	05.00	5	12.50	2	05.00	8	20.00

Tabla 65 Distribución de los Mecanismos de Incremento de los ruegos y mandatos del corpus inglés de los cuestionarios, según factores situacionales.

Ambas situaciones se caracterizan por la carencia absoluta de distancia social, y a su vez, por la existencia de ciertos derechos que asisten a los respectivos emisores *del acto. En S2 el emisor se ve respaldado por las normas de interacción social, que* presuponen el reparto de obligaciones entre iguales que comparten alojamiento. En S6, el emisor se ampara en la ostentación de un poder social superior, propio de una madre sobre su hijo en las sociedades occidentales.

Gráfico 78: Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus español de los cuestionarios según factores situacionales

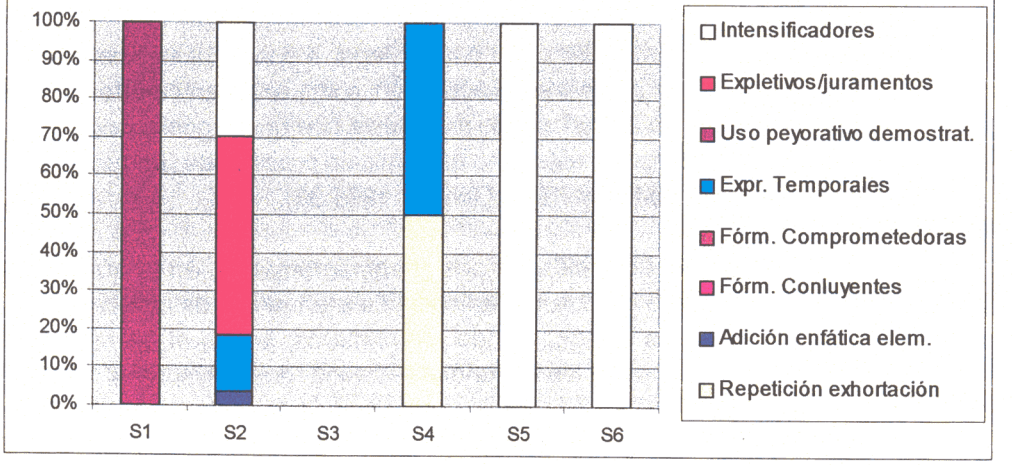
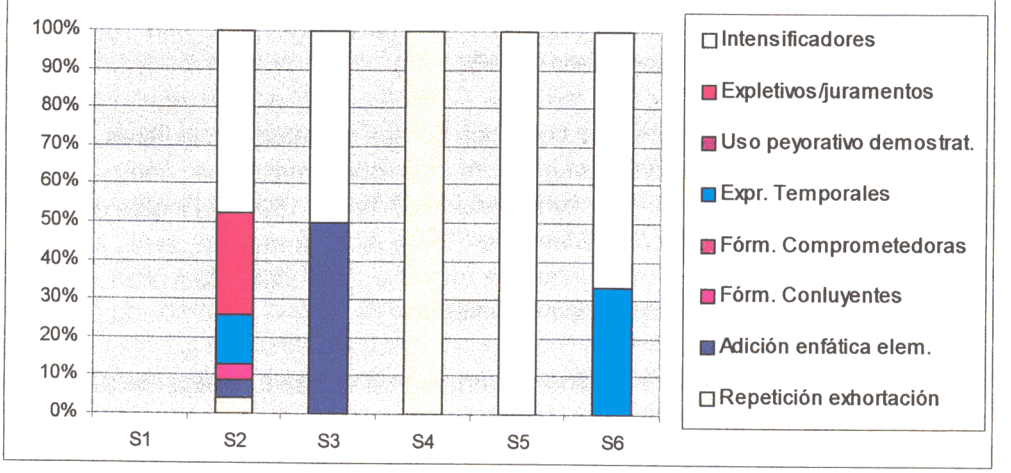


Gráfico 79: Distribución de los mecanismos de incremento de los ruegos y mandatos del corpus ingles de los cuestionarios según factores situacionales



14.4 CONCLUSIÓN.

El presente capítulo se ha dedicado al análisis de los mecanismos de incremento propuestos según la taxonomía seguida. El capítulo se ha iniciado con una breve argumentación teórica acerca de cuáles son las funciones que verdaderamente desarrollan. Según nuestra propuesta es necesario un avance en las perspectivas más tradicionales que se limitaban a estudiar sus consecuencias en el ámbito de la semántica o de la sintaxis. Su valor es realmente pragmático, ya que dialógicamente sirven para manifestar de forma intensa la actitud del emisor. Las propuestas más

novedosas, a las que personalmente nos adscribimos, son las defendidas por lingüistas como Briz Gómez (1996) quien transciende el plano de la conversación y defiende que:

> "la intensificación puede llegar a constituir un soporte del texto, no sólo en la actuación, como refuerzo con frecuencia de un actitud que se manifiesta con un propósito concreto a lo largo de este, sino en el mismo proceso de producción de dicho texto". (Briz Gómez, 1996:36)

Hay que abogar por su ubicación en una pragmagramática, en la que estos mecanismos formarían parte junto con los mecanismos de atenuación de una categoría que afecta a la activación de la acción, siendo los primeros, según el mismo autor (1996:36), "el polo de los reactivos" y los segundos el de los "desactivadores".

En cuanto al contraste de datos efectuados, cabe afirmar que los resultados que no superaban el 17.07 % de uso en español, y el 12.05 % en inglés, dentro de los corpus de lenguaje natural, confirman las aseveraciones de House y Kasper (1981) con respecto a los mecanismos de incremento:

> "... intensifying devices are rarely used with requests" (House y Kasper,1981:171)

Se trata de porcentajes bajos, que coinciden con los de estudios similares, en los que se contrastaba el inglés con otras lenguas. Al igual que ocurre en su comparación con el alemán (House y Kasper, 1981) y con el griego (Sifianou,1992), el inglés obtiene resultados inferiores en relación con el español. Se puede afirmar por tanto, que los españoles analizados muestran una tendencia mayor a intensificar la fuerza de sus actos de habla con mecanismos como los estudiados.

Sin embargo, con lo que discrepamos abiertamente es con las ideas de Sifianou (1992.a:157) al respecto, al identificar implícitamente el uso de todos los mecanismos de incremento con una conducta discursiva agresiva, que asegura es, socialmente más aceptable en Grecia que en Inglaterra, y que por extensión, así también lo sería en España. Sí es cierto que alguno de estos mecanismos, tales como el uso de juramentos, el uso peyorativo de demostrativos, o las fórmulas concluyentes son signos ostensivos de ofuscación y desacuerdo, que indican cierta agresividad hacia el interlocutor. Pero el resto de constituyentes no han de resultar necesariamente agresivos. Puede tratarse de meros signos de impaciencia, avalados por una relajación o cierta confianza en el sistema de relaciones, que le permiten al emisor reforzar sin cortapisas, su intención exhortativa. Esta reflexión parece avalada por la conclusión a la que llegan Caffi y Janney (1994), según la cual las sociedades en las que la emoción y la afectividad se asocian con lo irracional conceden más importancia a las estrategias de cortesía negativa, frente a las sociedades en las que no está mal visto mostrar abiertamente

emoción e impaciencia, en las que se concede más importancia a las estrategias de cortesía positiva. La preferencia demostrada empíricamente en este estudio, de los nativos españoles por el despliegue de estrategias de cortesía positiva, ampara por tanto la preponderancia de estos marcadores "emocionales" en el corpus español.

Con respecto a los contextos situacionales que mejor admiten el uso de estos constituyentes, además de los descritos, se ha demostrado empíricamente, que son aquellos en los que no existe distancia social y el emisor goza de prerrogativas adicionales, tales como el poder social (S6) o el derecho a exigir (S2).

TERCERA PARTE: CONCLUSIONES Y BIBLIOGRAFÍA

XV. CONCLUSIONES GENERALES.

15.1 INTRODUCCIÓN.

15.2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS.

15.3 EL POR QUÉ DE LA HIPÓTESIS INICIAL.

15.4 CONFIRMACIÓN DE LA HIPÓTESIS INICIAL.

15.5 LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA.

15.6 LAS ESTRATEGIAS DE RUEGO Y MANDATO.

15.7 LOS FACTORES CONTEXTUALES.

15.8 DISTINCIÓN ENTRE ACTOS DE RUEGO Y DE MANDATO.

15.9 LOS MECANISMOS DE ATENUACIÓN Y DE INCREMENTO.

15.10 PERSPECT. FOCALIZADORA Y LLAMADAS DE ATENCIÓN.

15.11 SUGERENCIAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.

15.1 INTRODUCCIÓN.

En este último capítulo, dedicado a la recapitulación de conclusiones generales, se va a proceder a la exposición de aquellas hipótesis que tras la elaboración del presente estudio empírico se han podido corroborar. De igual modo, se van a incluir todas aquellas ideas y sugerencias derivadas del estudio que puedan resultar aportaciones interesantes, aunque modestas, para un mejor conocimiento e investigación de la interculturalidad lingüística.

Para ser más efectivos tanto las conclusiones como las aportaciones han sido distribuidas según los ámbitos a los que afectan y se incluyen en los diez apartados que a continuación se presentan.

La exposición de ideas llevada a cabo en este capítulo es necesariamente sucinta y general. Para un conocimiento más pormenorizado de las conclusiones extraídas con respecto a cada uno de los constituyentes estudiados hay que remitirse al apartado de conclusiones incluido en cada uno de los capítulos. En dichos apartados, gracias a la disponibilidad de espacio, la exposición e interpretación de resultados es más elaborada y rica en matices que la aquí presentada, dado que este último capítulo tan sólo pretende aportar una visión panorámica de lo tratado.

15.2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS.

Para llevar a cabo el estudio que se pretendía se ha partido de los preceptos teóricos de dos formulaciones científicas firmes: la teoría de los actos de habla, y la teoría de la cortesía verbal. En una tradicionalmente primaba el componente lingüístico, frente a la otra que tiene un origen básicamente pragmático.

La teoría de los actos de habla presentaba unas limitaciones para el análisis empírico del discurso tan claras que exigía una revisión inmediata. Los problemas principales eran la falta de un criterio clasificatorio riguroso en el que fundamentar la tipología de actos propuesta, limitar hasta qué unidad de análisis tenían que abarcar los actos de habla, buscar criterios alternativos que definieran la naturaleza de cada tipo de acto, incluyendo los tradicionalmente denominados "actos indirectos", y otorgar tanto a los factores contextuales como al interlocutor la importancia que la teoría clásica les había, en cierto modo, negado.

Con respecto al primer problema, había que buscar un criterio que otorgara validez a la taxonomía propuesta por los teóricos clásicos y que demostrara que no se trata de listas arbitrarias o intuitivas. De entre las propuestas más novedosas, la que hemos encontrado más convincente es la de la pragmática topológico-natural que encuentra en un criterio científico, como es la dirección de los vectores gráficos que representan el movimiento espacial que la realización de cada tipo de acto conlleva, el rigor necesario para justificar la clasificación. Dicho vector refleja matemáticamente la existencia de las concordancias y discordancias entre el par operativo emisor/receptor según la modalidad de acto.

A la hora de determinar cual es la unidad mínima que necesariamente comporta la ejecución de un acto de habla hemos desconfiado de los elementos lingüísticos, que apelaban a unidades como el sintagma, la cláusula o la oración, y hemos determinado que la frontera se debía buscar en el campo de la etnometodología. Hemos apostado por el turno conversacional como la unidad mínima a través de la que se ejecuta al menos un acto de habla, ampliándose hasta varios turnos alternativos en aquellos casos en los que el acto principal se simultanea con sus respectivos actos subordinados o con unidades de apoyo.

Con respecto a los criterios a seguir para determinar la fuerza ilocutiva de cada acto, se han rebatido tanto la hipótesis realizativa como la hipótesis de la fuerza literal. Igualmente se ha redefinido el papel que desempeñan las condiciones de "felicidad" y los marcadores sintácticos en la caracterización de cada acto. El conjunto de condiciones necesarias y suficientes constitutivo de lo que era una acto de habla específico, según la aproximación clásica, no puede acaparar todos los usos reales, situacional o contextualmente dependientes de cada acto, y mucho menos de cada locución específica. También se ha rechazado la existencia de una correlación sistemática entre el tipo de oración sintáctica y el tipo de acto de habla emitido. Creemos más bien que la presencia de ciertos marcadores crea ciertas expectativas y determina el proceso de interpretación de un enunciado de una manera u otra, pero es sólo tras la aplicación de el criterio de ubicación en el entramado conversacional, y de los criterios de visión prospectiva y retrospectiva de cada acto, propuestos por las teorías etnometodológicas, que las intuiciones que se tenían en un principio pueden llegarse a confirmar.

De las teorías del análisis de la conversación y del discurso también se han adoptado criterios como el de preferencialidad y no preferencialidad para anticipar la complejidad estructural y la extensión de determinados actos de habla. La fuerza ilocutiva definitiva se calcula a su vez, apelando a mecanismos cognitivos que tienden a categorizar cada acto, remitiéndolo a esquemas experimentados y almacenados en la mente tales como los "eventos de habla", las "situaciones de habla", o "los ámbitos", y que tienen en común la evocación de modelos prototípicos en los que poder ubicar el desarrollo del acto que nos ocupa en cada caso y que sugieren la cadena de inferencias necesaria para comprenderlo correctamente.

El papel del receptor, del contexto, y de los efectos interactivos del acto cobra su verdadera dimensión tras la aplicación de teorías cognitivas como la de la relevancia que ayuda a explicar de forma novedosa el mecanismo ostensivo-inferencial que se pone en funcionamiento en el transcurso de cualquier intercambio comunicativo, y muy especialmente en el intercambio de los denominados "actos indirectos". El término ha sido extraído de la teoría clásica pero es utilizado a lo largo de todo el estudio empírico con un matiz diferente. No hemos considerado que se trata de actos indirectos en el sentido de que existe un acto directo anterior del que se deriva, sino por tratarse de gramaticalizaciones más sinuosas o encubiertas que gracias a su especial disposición estructural le permiten al emisor la posibilidad de, en momentos potenciales de riesgo, atribuirle al acto una intención ilocutiva distinta de la que pudiera ocasionar el conflicto.

Por lo tanto, y gracias a la adopción del procedimiento interpretativo característico de teorías pragmáticas más jóvenes como la del análisis de la conversación, o la de la relevancia, se ha logrado reavivar la fuerza empírica de la teoría de los actos de habla, y se han solventado las deficiencias que en un principio esta teoría pudiera presentar.

La teoría de la cortesía verbal por su parte, presentaba como problemas básicos la demostración de su supuesta universalidad, y la explicación rigurosa del proceso formal que provoca el uso e intercambio de estrategias de deferencia y solidaridad entre los hablantes. Según el criterio seguido en este estudio, el concepto clave es el de la imagen, que crea una serie de necesidades[190], a nuestro juicio universales[191], que justifica el uso de la cortesía.

De entre todos los modelos teóricos revisados el más convincente, a pesar de las críticas recibidas y pertinentemente debatidas en los capítulos II y VIII, es el modelo estratégico de Brown y Levinson, el cual ha sido adaptado para llevar a cabo el estudio empírico propuesto.

Tradicionalmente, en el mundo occidental, la cortesía se ha asociado con las estrategias "negativas", especialmente con la indirección en general, y con la indirección convencionalizada en particular, aunque tanto del estudio empírico efectuado, como de otros estudios similares (Blum-Kulka, 1987), se extrae la evidencia de que la no imposición no es siempre la norma interactiva más valorada. La claridad en la expresión, la demostración de sinceridad, y la manifestación diáfana de la intención son muchas veces preferidas.

15.3 EL POR QUÉ DE LA HIPÓTESIS INICIAL.

Antes de proceder a realizar este estudio y gracias a los trabajos mencionados por Hickey y Vázquez (1994:274-275) pudimos comprobar cómo muchos autores habían intentado demostrar que las variaciones culturales propias de cada idioma podían producir transferencias pragmáticas inadecuadas que ocasionaban intermitencias y rupturas en el canal de la comunicación.

Clyne (1987) había elaborado una lista de reglas de competencia comunicativa que pueden variar de una sociedad a otra. El mismo autor posteriormente, Clyne (1994), apela a la responsabilidad del hablante de una lengua internacional, y de cualquier comunidad lingüística habitualmente receptora de población foránea, para que asuma su papel de agente de la comunicación intercultural y adquiera los códigos pragmáticos de distintas procedencias. Wolfson (1983) habla de errores de comunicación cuando el hablante transfiere las reglas de su comunidad lingüística a otra comunidad en

---

[190] Imagen positiva: querer ser estimado, admirado, comprendido. Imagen negativa: no querer ser impedido u obstaculizado por los demás.

[191] La tesis que defiende la universalidad del concepto es la más extendida, siendo incluso aceptada en mayor o menor medida, por aquellos que en principio la critican, dado que a pesar de las variaciones culturales especificas, siempre es demostrable la existencia de ciertos criterios universales.

situaciones aparentemente similares. Thomas (1983) divide estos errores en "fallos pragmáticos" y "fallos sociopragmáticos". Los primeros resultan de una conceptualización inadecuada de la fuerza ilocutiva de un acto de habla determinado y su posterior transferencia a la otra lengua, mientras que los segundos se deben a diferencias en los valores sociales atribuídos a determinados conceptos, tales como la distinción entre lo que son bienes libres, o lo que son temas tabú, por ejemplo.

Richards y Sukwiwat (1985) demuestran que la misma situación puede requerir rutinas diferentes en sociedades distintas, así por ejemplo, el halago que suele ser recibido con un agradecimiento en inglés, ha de ser contestado con el silencio o con una disculpa en la sociedad tailandesa. Ellos a su vez defienden que el coste que para la imagen puede representar un determinado acto también es un rasgo específico de cada sociedad, que puede provocar el uso de una estructura con un grado de oblicuidad inapropiado en la segunda lengua. Haverkate (1988) en la misma línea de opinión, señala que muchos turistas holandeses saben como decir gracias en español pero no dominan los contextos en los que deben hacerlo. Riley (1989), y Kreuz y Roberts (1993) hablan abiertamente de errores pragmáticos para referirse a todos aquellos usos del lenguaje que resultan ser, más que gramaticalmente incorrectos, socialmente inconvenientes. Dado que las diferencias de código pragmático se encuentran estrechamente relacionadas con diferencias de "ethos" cultural, el error pragmático deviene en un uso lingüístico amenazante de la imagen social, no ya sólo de un *individuo particular, sino por extensión, de la sociedad de la que proviene.* Es por eso que las implicaciones sociales que pueda tener la corrección de un error puramente gramatical no son tan importantes como las que provoca la corrección de un error pragmático, porque además, y según palabras de Hernández Sacristán (1996):

> "Los efectos negativos asociados a la percepción de un error pragmático...no acaban de borrarse o eliminarse plenamente pese al reconocimiento de que el uso incorrecto ha sido involuntario o fruto de una diferencia en los códigos comunicativos...constituyen el caldo de cultivo para el refuerzo de prejuicios o valoraciones negativas." (Hernández *Sacristán*, 1996:327)

Todos estos precedentes hacían interesante el contraste planteado en la introducción de este trabajo para determinar si el uso de las estructuras exhortativas de ruego y mandato era un proceso total o parcialmente transferible en inglés y en español respectivamente, fundamentalmente en relación con el tipo de estrategia de cortesía reparadora utilizada por los nativos de ambas sociedades. Además, el contraste se ha llevado a cabo con respecto a otros cuatro rasgos concretos: la oblicuidad de la estructura elegida, los componentes externos al núcleo central del acto, los atenuantes *léxicos y sintácticos*, y los mecanismos de incremento utilizados.

15.4 CONFIRMACIÓN DE LA HIPÓTESIS INICIAL.

Los resultados expuestos en cada una de las conclusiones que cerraban los capítulos que a cada uno de los rasgos mencionados se han dedicado han demostrado que los actos de rogar y de mandar no se realizan de un modo que pueda considerarse equivalente en ambas culturas. Por extensión, se podría incluso afirmar que la gran mayoría de intercambios comunicativos, salvo los que fueran meramente informativos, no resultarían totalmente transferibles en ambas lenguas, dado que existen valores émicos propios de cada sociedad, que necesariamente afloran al utilizar la lengua nativa. Esta confirmación está en sintonía con la reciente teoría de los prototipos (Taylor, 1989) en la que se defiende que ni siquiera en una misma lengua las categorías lingüísticas se deben concebir como espacios homogéneos a los que pertenecen de igual forma todas sus posibles realizaciones. Existen según esto, categorías prototípicas y otras periféricas. Pero en nuestro estudio contrastivo ni siquiera en las realizaciones prototípicas, existe una equivalencia total en ambas lenguas. En cada uno de los siguientes apartados se va a exponer el grado de divergencia existente con respecto a cada uno de los titulares.

15.5 LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA.

Los nativos españoles estudiados presentan una preferencia clara y mayoritaria hacia las estrategias de cortesía positiva, frente a los nativos británicos del corpus que en sus intercambios optan mayoritariamente por reparar el efecto amenazante de sus actos con estrategias de cortesía negativa. Esto es así en ambos corpus, y preeminentemente en la modalidad de acto de ruego. Queda demostrada por tanto otra de las hipótesis iniciales, según la cual no es objetivamente verificable catalogar una sociedad como más cortes que la otra, sino que se trata de dos tendencias divergentes a la hora de conceptualizar el fenómeno, que ocasionan que los españoles lo identifiquen en mayor número de ocasiones con mecanismos de acercamiento social, y que los británicos lo hagan en más ocasiones con mecanismos de distanciamiento formal.

Estas tendencias reflejan el grado de variabilidad cultural que Brown y Levinson (1978:248) exponían en su teoría, que ellos denominaban "ethos", y que era definido como "la cualidad afectiva de interacción característica de los miembros de una sociedad determinada". Esta situación no invalida la pretendida universalidad del fenómeno de lo cortés, ya que lo que en realidad es universal es el concepto de "imagen" gracias al cual todo el mecanismo de interacción de la cortesía se pone en funcionamiento. Lo culturalmente específico es el contenido en sí del concepto, bien sea en su variante "positiva", o en su variante "negativa".

Los resultados del estudio empírico demuestran por tanto la preponderancia en las sociedades analizadas de estrategias de cortesía divergentes que caracterizan las

conductas, usos y costumbres más cotidianos de sus ciudadanos. Esta conclusión no implica no obstante, que todas las sociedades puedan catalogarse claramente como positiva o negativamente orientadas según el factor cortesía, ya que pueden existir sociedades en las que no exista una preferencia por ninguna de las opciones[192]. Además, y en caso de existir, esta orientación es siempre "relativa", ya que la opción preferente no anula totalmente al resto de opciones, como lo demuestra el hecho de haber encontrado un 13.41 % de estrategias de cortesía negativa en el corpus español de lenguaje natural y un 19.17 % de estrategias de cortesía positiva en el inglés. De ese mismo grado de relatividad se infiere que incluso en dos sociedades caracterizadas por su tendencia hacia un mismo tipo de cortesía puede existir una propensión diferente hacia lo que son las subestrategias propiamente dichas.

En algunos de los estudios más recientes se apuesta incluso por la especialización de cada modalidad de cortesía según el tipo de contacto que se esté estableciendo o según la fase del intercambio en la que se hallen los hablantes. Así por ejemplo, M. Pilegaard (1997: 241) en su artículo acerca de las estrategias de cortesía utilizadas en cartas de negocio británicas, demuestra que en esa lengua las estrategias positivas son tan frecuentes como las negativas, pero sólo en las primeras fases de contacto entre las empresas. Una vez que la negociación ha comenzado, o cuando se establece algún tipo de conflicto, es la cortesía negativa la que invade el proceso comunicativo.

Scollon y Scollon (1983) habían sugerido que la cortesía positiva concernía a todos los aspectos de la imagen positiva de una persona, frente a la cortesía negativa que era más específica y se centraba en el acto concreto que suponía una amenaza potencial para el interlocutor. Del estudio empírico aquí expuesto también se puede extraer la misma conclusión. Las estrategias de cortesía positiva, a diferencia de las de cortesía negativa, no centran necesariamente su acción reparadora en el aspecto de la imagen específicamente dañado por el acto amenazante emitido. Con la cortesía negativa el ámbito de la acción reparadora se restringe a la imposición específica a la que obliga el acto. Con la cortesía positiva sin embargo, la esfera de compensación se

---

[192] Brown y Levinson incluso señalan (1978:25) que en sociedades más complejas o muy estratificadas suelen coexistir ambos tipos de cortesía, según la siguiente distribución: los individuos pertenecientes a las clases superiores tienden a presentar un "ethos" preferentemente orientado a la cortesía negativa, frente a los individuos de las clases sociales inferiores que tienden a usar en mayor medida estrategias de cortesía positiva. Goffman (1956:481) ya había anticipado que cuanto mayor es la clase social a la que pertenece el individuo, mayores y más elaborados son sus reparos hacia el contacto y el acercamiento con otros individuos.

Obviamente todas estas ideas son generalidades, que han de considerarse como tal, puesto que carecen de estudios empíricos adecuados que las sustenten científicamente. Los autores, cuando hacen estas aseveraciones, siempre tienen en mente percepciones acerca de las sociedades de su entorno.

ensancha hasta la apreciación de otros aspectos de la imagen, se extiende incluso hasta la expresión de similitud entre los propios deseos y los del interlocutor.

Las realizaciones lingüísticas de las estrategias de cortesía positiva son representativas de la conducta verbal que se lleva a cabo entre amigos íntimos donde están presentes muestras de interés, y de conocimiento compartido de las respectivas personalidades. Por eso, la única diferencia que Brown y Levinson (1987) encuentran entre el lenguaje cotidiano de las interacciones entre amigos íntimos y el lenguaje utilizado en la acción reparadora de una estrategia de cortesía positiva es el grado de "exageración no sincera" presente en el segundo grupo.

No obstante, y a pesar de la naturaleza insincera de ese interés exagerado, las técnicas de cortesía positiva funcionan como una especie de acelerador social que facilita la relación entre los interlocutores, dado el desmedido interés que el emisor demuestra por acercarse al entorno y a las necesidades del receptor.

La cortesía negativa sin embargo, se caracteriza porque su acción reparadora es específica y se centra en mitigar los efectos causados por un acto determinado. No sirve, como ocurría con la anterior, para compensar otros aspectos de la imagen del interlocutor, sino el aspecto específicamente dañado. De igual modo que la cortesía positiva es paradigmática de una conducta familiar y cercana, la cortesía negativa es representativa de una conducta deferente y distante.

Sus estrategias son más elaboradas, pero a su vez, más convencionales, ya que se identifican con el concepto común de cortesía que se tiene en las sociedades occidentales, y muchos de sus preceptos pueden encontrarse en los manuales de urbanidad y los libros de etiqueta. Algunas de sus realizaciones lingüísticas más habituales son la indirección convencional, un relativo pesimismo cortés, y el énfasis en el poder relativo del receptor.

El motivo que justifica la preponderancia de cada tipo de cortesía en las dos sociedades analizadas es, a nuestro juicio, la distinta valoración que cada cultura hace del componente imagen. En términos generales se podría afirmar que los británicos valoran en mayor medida la privacidad y la individualidad, mientras que entre los españoles parecen primar las relaciones de grupo. Para éstos, las fronteras que delimitan el territorio personal no son tan estrictas cuando se encuentran entre individuos que pertenecen al mismo grupo, y las barreras que hay que superar para establecer relaciones sociales parecen inferiores, por lo que la intrusión territorial podría ser juzgada de forma más liviana. Hickey y Vázquez (1994) hacen la siguiente caracterización de los españoles:

> "Towards their in-group, Spaniards behave with spontaneity and enthusiasm and tend to express their feeling overtly.

> Members of the same in-group see it as their duty to help and support each other, both morally and financially, so they find no obvious reason for thanking or apologizing, except for something they conceive of as being very serious or beyond the normal duties of the performer of the action" (Hickey y Vázquez, 1994:280).

Con respecto a los británicos, los mismos autores hacen la caracterización contraria:

> "In England, cultural norms demand a more distant system of behaviour...Thus, requests are comparatively more sparingly employed, since they are perceived to a greater extent as impositions and they are preferably expressed more elaborately and indirectly. Verbalizations of thanks and apologies are imperative even for minor relevant situations and among members belonging to the same in-group." (Hickey y Vázquez, 1994:281).

Estas ideas quizás sean generalizaciones pero se han incluido aquí porque reflejan en gran medida parte de la esencia nacional que caracteriza las dos culturas analizadas. Puede que la situación descrita esté cambiando en la actualidad, sobre todo entre los individuos más jóvenes de ambas sociedades pero dado que los resultados obtenidos en el análisis empírico reflejan en gran medida tales ideas parece que todavía siguen teniendo validez.

Así pues, en la sociedad británica prevalece la vertiente individual de la imagen y tienen prioridad los principios de no imposición y de distancia. En la sociedad española sin embargo, a tenor de los resultados obtenidos, prevalece la vertiente interpersonal porque lo importante no es preservar intacto el territorio individual sino ser aceptado por los otros, comportándose de acuerdo con el lugar que a cada uno le corresponde dentro del grupo. En su sistema de cortesía tiene prioridad lo que muestra y refuerza la interdependencia. Briz Gómez (1998) en la misma línea de opinión asegura que el discurso español es más directo, y que muchas veces "se invade el espacio del interlocutor, o más exactamente se comparte este espacio con el beneplácito del invadido" (Briz Gómez, 1998:146).

Estas tendencias o actitudes generales no se manifiesten sólo a través de códigos verbales, que es lo que básicamente se ha estudiado en este trabajo, sino que como bien señala Poyatos (1997) también lo hacen por medio del paralenguaje

configurado por códigos quinésicos[193], proxémicos y cronémicos. Así por ejemplo, en relación con el código proxémico Briz Gómez (1998) asegura que:

> "En la interacción coloquial española, la "burbuja", ese espacio interpersonal de los usuarios de una lengua cuando interactúan con otros (E. T. Hall), es ocupada, compartida, a diferencia de otras culturas lingüísticas como por ejemplo, la norteamericana, que guardan con celo esta distancia. Incluso en espacios de "incomunicación" más absoluta, como puede ser el ascensor[194], donde concurren personas que no se conocen y es, por tanto, un lugar propicio para que se dé esta actitud "burbujeante", el español se empeña en compartir, en salir de su burbuja, en romper la distancia, y a nadie extraña oír un saludo o que alguien haga un comentario sobre el tiempo..." (Briz Gómez, 1998:103).

La caracterización proxémica que Briz Gómez (1998) hace de la sociedad española coincide por tanto con la caracterización pragmática a nivel de cortesía demostrada en este trabajo. Su caracterización prosigue con comentarios como los siguientes:

> "Y si nos referimos al roce entre los interlocutores, a nadie sorprende que, mientras se conversa coloquialmente, alguien nos coloque su mano un instante en el brazo, en el hombro, nos dé una palmadita, un beso..., prueba de nuevo de lo permisivos que somos a la hora de compartir nuestra "burbuja" con otros o de irrumpir en la de éstos" (Briz Gómez, 1998:104)

Por otra parte, tras la revisión de algunas de las respuestas que aparecen en los turnos conversacionales en los que el emisor ya ha obtenido el beneplácito del receptor incoado, se puede comprobar que en el corpus español de lenguaje natural aparecen con mayor frecuencia expresiones en las que hay implícito cierto sentido de obligación

---

[193] Inhoffen (1996) dedica un interesante trabajo al estudio del código quinésico en español, *distinguiendo entre gestos simbólicos (cuyo significado está convencionalizado), gestos icónicos* (cuyo significado es dependiente y se extrae del contexto y de la expresión verbal a la que acompañan), y gestos rítmicos (aquellos que sin un sentido codificado marcan y siguen el compás de la expresión verbal). El autor asegura que un estudio dialectológico de los gestos simbólicos permitiría conocer las semejanzas y diferencias del modo gestual en las distintas culturas lingüísticas. Propone (1996:61) una metodología estructural, a partir de campos semánticos para estudiar por ejemplo, como en España, un movimiento hacia la boca de la mano cerrada con el pulgar erguido significa que alguien ha bebido demasiado, frente al movimiento del dedo índice deslizándose por el pulgar y golpeando la garganta para significar lo mismo en Rusia.

[194] A este respecto, resulta muy interesante la sección 2.2. de Bonilla y Montolío (1990), titulada "Encuentro en el ascensor con Malinowski"

o débito, en menoscabo de expresiones directas de agradecimiento o de disculpa. Las gracias por la aceptación positiva de la exhortación y las excusas por la intromisión en el campo de interacción del receptor, son sin duda mucho más frecuentes en las respuestas en inglés. Estos datos secundan la conclusión previa en cuanto a la caracterización cultural[195] de cada sociedad[196].

Ha de quedar claro, no obstante, que ambas tendencias persiguen objetivos pragmáticos comunes, y aunque tradicionalmente han sido estereotipadas como menos corteses aquellas sociedades en las que impera el uso de estrategias positivas, tales como la polaca (Wierzbicka, 1985), la israelí (Blum-Kulka, 1987), la marroquí (Bentahila y Davies, 1989), la griega (Sifianou, 1992), o la española (según los resultados obtenidos en el presente estudio), tal valoración es errónea.

15.6 LAS ESTRATEGIAS DE RUEGO Y MANDATO.

En este trabajo se ha optado por una visión genérica en relación con el tipo de estructura a través del cual se gramaticalizan los actos estudiados ya que sólo se han distinguido ocho estrategias globales. Ellas, sin embargo, son capaces de aglutinar todas y cada una de las especificidades existentes, compiladas en estudios como el de P. J. Marcos (1976: 217), en cuyas conclusiones defiende la existencia de 56 formas diferentes para formular una expresión de ruego o mandato, además de la que supone el uso del imperativo en sus distintas combinaciones. Si de tales estructuras se excluyen las formas intensivas y las negativas que tienen una correspondencia formal con sus homólogas afirmativas, los procedimientos a disposición del hablante se reducen a 39, cifra no obstante, bastante superior a la utilizada aquí. Lo cierto es que para el interés contrastivo que perseguíamos, tamaño nivel de especificidad, no sólo no era necesario, sino que incluso podía interferir en la extracción de conclusiones de aplicación general.

---

[195] Hay que tener en cuenta, como bien señala Thomas (1983: 106) que cuando se habla de valores culturales en lingüística, "no se está haciendo referencia a cualidades morales o espirituales, sino a la codificación lingüística de las actitudes o conductas generales de la sociedad."

[196] Sifianou (1992: 162) afirma que en la sociedad griega la obligación es básica para su sistema de cortesía, dado que muchas rutinas en la vida diaria son llamadas "obligaciones sociales" y así son contempladas por los miembros de tal sociedad. Minimizan sus imposiciones con la promesa implícita o explícita de seguir la norma social de devolver el beneficio obtenido, y anteponen este valor a manifestaciones literales de cortesía, por eso la presencia abundante de términos de agradecimiento, podría interpretarse como desconocimiento de que tal favor ha de ser devuelto, o un intento de evitar la norma establecida de tener que comportarse de forma cooperativa. Las respuestas obtenidas en español, reflejan las mismas tendencias, y dado que ambas sociedades son equiparables, por su pertenencia al mundo cultural mediterráneo, y por la preponderancia, empíricamente demostrada (Sifianou, 1992) de marcadores de cortesía positiva, se les puede atribuir la misma explicación.

Los resultados demuestran que los nativos españoles estudiados presentan mayor variedad estructural en sus emisiones exhortativas frente a los nativos británicos que son más constantes, y prefieren en casi todos los contextos las formas indirectas convencionales. Los españoles recurren a su vez con mayor frecuencia a las formas gramaticales directas, tipología que los británicos, a tenor de los porcentajes de frecuencia de uso, tienen menos en cuenta.

Los nativos de ambas lenguas analizados difieren no sólo en el grado con que recurren a la expresión indirecta de sus intenciones exhortativas sino también con respecto al tipo de valores performativos así expresados y al tipo de expresiones literales que les sirven de vehículo. Como queda demostrado en los apartados 6.5 y 6.6. respectivamente no se barajan las mismas convenciones de forma en las expresiones indirectas convencionales, y un tipo de divergencia similar se da en las expresiones indirectas no convencionales porque los españoles prefieren explotar los componentes que conforman la escala ilocutiva del acto frente a los británicos que prefieren mayoritariamente mencionar aquellos que configuran la escala proposicional.

Estos resultados confirman las intuiciones de Wierzbicka (1991:25) quien al estudiar las diferencias de uso de los tradicionalmente denominados actos de habla indirectos entre las culturas eslavas (en particular la polaca) y anglosajonas, anticipó que sus conclusiones, en las que se demostraba que la formulación indirecta de determinados actos de habla es mucho más recurrente en inglés, eran en parte generalizables a otras lenguas europeas como el serbo-croata, el español, y otras lenguas mediterráneas.

Los resultados también están en sintonía con lo defendido por Hickey y Vázquez (1994) quienes en un estudio sobre el concepto de "imagen" en la sociedad española afirman:

> "On the verbal level, their requests and wishes, advice and suggestions are expressed structurally more directly than in English because they are not perceived to the same extent as impositions. They prefer those patterns which involve what Brown and Levinson have called interactional "optimism", such as imperatives and indicatives." (Hickey y Vázquez, 1994: 280-281)

Tales diferencias con respecto a las preferencias estructurales no justifican que se hable de una sociedad como más impositiva o menos cordial que la otra. Los estereotipos negativos presentes en ambas sociedades del tipo: "Los españoles son maleducados" o "Los ingleses son hipócritas" son incorrectos. Se trata tan sólo de opciones lingüísticas diferentes que en el fondo pueden esconder las mismas intenciones pragmáticas puesto que aunque sintácticamente se trate de estrategias directas, éstas se atenúan con mecanismos de cortesía.

Haverkate (1994) defiende el uso cortés de la oración imperativa en español, y lo identifica como característico de dos tipos de interacciones: por un lado, en las exhortaciones rutinarias y aquellas situaciones en las que los papeles de los interlocutores están más o menos preestablecidos (relación entre camarero y cliente, entre vendedor y comprador,); por otro, en las exhortaciones con un grado de imposición relativamente bajo, en las que se transmiten bienes libres[197]. Además de esos contextos existen otros en los que se ha podido comprobar que estas estructuras proliferan, y son los que se describen a continuación, en la sección dedicada a los factores contextuales.

15.7 LOS FACTORES CONTEXTUALES.

Con respecto a la influencia que los factores contextuales puedan tener en relación con el tipo de estrategia de cortesía, y la opción gramatical elegida, del presente estudio empírico se infiere que: con respecto a lo primero, es la distancia social el factor relevante, mientras que con respecto a lo segundo, parece existir una responsabilidad compartida entre el resto de factores.

En la modalidad de estrategia pragmática, sólo se ha podido demostrar empíricamente la influencia de la distancia social. En líneas generales, si se opta por utilizar estrategias reparadoras, cuanto más distante es la relación social entre los interlocutores, mayor número de estrategias de cortesía negativa se utilizan. Cuanto menor sea la distancia social, mayor es la presencia de estrategias de cortesía positiva.

Sin embargo, en el grado de oblicuidad de la opción sintáctica, la distancia social es el único factor que no resulta totalmente determinante. Dicha conclusión está en sintonía con la extraída por Yeung (1997) en su trabajo acerca de las exhortaciones corteses emitidas en cartas de negocios redactadas en inglés y chino respectivamente. En su valoración de los tres factores sociales postulados por Brown y Levinson (1987) demuestra que la presencia de distancia social no tiene un impacto estadísticamente significativo en la elección de estructuras más o menos oblicuas dentro del corpus inglés[198].

En el estudio de Moreno Fernández (1989) realizado sobre actos de habla coloquiales recogidos en la localidad toledana de Quintanar de la Orden también se

---

[197] Se trata de una traducción del término inglés "free goods", expresión con la que se designan acciones como encender un cigarrillo, decir la hora, dar cambio, pasar la sal en la mesa, abrirle la puerta a una persona, indicar una dirección. Se trata en general de acciones cuya realización no le requiere mucho esfuerzo al oyente.

[198] En su estudio (1997: 520) intenta demostrar que es sólo el rango de la imposición, el factor que verdaderamente influye en la modalidad de lenguaje utilizado, a nivel cortesía. No obstante, señala que quizás la influencia de los otros dos factores: distancia y poder social, pueda ser efectiva en otro tipo de discurso o situación.

puede extraer la misma conclusión puesto que según afirma el autor:

> "Las variables sociales con mayor capacidad de influencia sobre el uso de los actos coloquiales analizados son la edad y el nivel sociocultural" (Moreno Fernández, 1998:145)

La distancia social no es por tanto tampoco en dicho estudio el atributo sociológico de los informantes más determinante. Nosotros, a tenor de los resultados obtenidos, creemos que son el resto de constituyentes los que influyen en el tipo de estructura utilizada según cuatro tipos de correlación. Los tres primeros se fundamentan en una relación inversamente proporcional de los constituyentes comparados, frente al último que se basa en una relación directamente proporcional.

- Cuanto mayor grado de obligación y derecho a exigir, menos oblicua es la estrategia.
- Cuanto mayor es el poder social, menos oblicua es la estrategia.
- Cuanto mayor es la probabilidad de cumplimiento, menos oblicua es la estrategia.
- Cuanto mayor es el grado de dificultad del acto solicitado, más oblicua es la estrategia.

Las relaciones estipuladas están calculadas de forma independiente. La valoración del efecto conjunto de todos estos factores es algo más complejo que aún queda por estimar en posteriores trabajos de investigación.

No obstante, y como conclusión definitiva, cabe señalar que las personas racionales tienden a asumir el mínimo riesgo con extraños (+ distancia social) y con individuos poderosos (+ social poder) al hacer imposiciones serias (+ grado de imposición). Esta tendencia se obvia cuando priman otras motivaciones, tales como evitar el esfuerzo que supone tener que elaborar un mensaje menos arriesgado, el temor a fracasar en la comunicación por pérdida de claridad, o el deseo de compensar la imagen positiva o negativa del interlocutor.

Por otra parte, se ha podido comprobar que la elección constante y continua de opciones poco arriesgadas, tanto pragmática como estructuralmente, que en apariencia sería la actitud a seguir por una persona racional modélica que intentara evitar a toda costa cualquier tipo de conflicto, tampoco es totalmente efectiva, puesto que la presencia continua de dichos intercambios puede inducir al receptor a reconsiderar la estimación de valores asignados a los factores sociales, haciéndole creer que el acto emitido es más amenazante de lo que en realidad es, que la distancia social es superior a lo que las circunstancias exigen, o que la ostentación de poder debe ser más fuerte de lo que a priori había calculado.

Por último cabe añadir que, del análisis de todos los contextos de situación estudiados, se ha comprobado que cuando un hablante que ostenta un poder social superior emite una imposición exhortativa, y no consigue el objeto ilocutivo deseado, presenta un comportamiento reactivo característico que suele acontecer en el siguiente orden cronológico: estrategias de cortesía negativa en primer lugar, falta de cortesía en segundo lugar, y descortesía abierta como último recurso[199]. Si se trata de un hablante *sin poder social, no podrá optar nunca por opciones no corteses sin perjudicar su propia* imagen o la del interlocutor.

15.8 DISTINCIÓN ENTRE ACTOS DE RUEGO Y DE MANDATO.

Tradicionalmente la distinción entre ambos tipos de acto ha resultado confusa debido a que su caracterización se ha basado en la presencia o ausencia consustancial del factor cortesía, y en la ostentación o no de poder social.

Tal distinción era errónea y la conclusión a inferir tras el estudio empírico llevado a cabo es que ni en español, ni en inglés existen dos sistemas excluyentes utilizables el uno para la expresión del ruego y el otro para la de mandato. Existe un sistema común, con fórmulas comunes para la expresión de ambas modalidades, cuya *catalogación como uno u otro acto, depende tan sólo de la reacción que el contexto* interactivo le permite al receptor.

Sólo cuando existe la posibilidad de que el receptor no lleve a cabo el acto, si así lo desea, sin riesgo de conflicto aparente con su interlocutor, se trata de un acto de ruego. Cuando la única posibilidad que tiene el receptor es el acatamiento del acto emitido, bien en virtud de cierto poder, derecho, o responsabilidad de alguna de las partes, se trata de un acto de mandato.

El resto de catalogaciones resultan por tanto incorrectas. Hablar de situaciones prototípicas[200] para la delimitación de uno u otro acto, resulta hoy por hoy caduco. Lo mismo que identificar ciertas estructuras sintácticas con cada modalidad de acto. Hymes

---

[199] (a) ¿te importa irme a un recado? (cortesía negativa)
(b) ¡Oye! te he dicho que vayas a un recado (falta de cortesía)
(c) Si no vas ahora mismo, te doy dos bofetadas.(descortesía abierta)

[200] Haverkate (1994) defiende que el ruego se emplea en tres situaciones prototípicas: cuando el hablante tiene poder o autoridad sobre el oyente, pero se abstiene de manifestarlo; cuando entre hablante y oyente no hay relación social jerárquica; y cuando el oyente tiene poder o autoridad sobre el hablante. El mandato por su parte, para este autor, es típico de las siguientes situaciones comunicativas: cuando el hablante se halla en una situación de poder (físico o social) con respecto al oyente; cuando el hablante está emocionado o enfadado por el comportamiento del oyente; cuando hay circunstancias externas que requieren que el oyente reaccione inmediatamente a la exhortación.

(1972.a) ya lo afirmaba, al defender la no existencia de rasgos formales que distingan ambos tipos:

> "What is linguistically the same utterance, [..] may have the status of a request or of a command, depending not on any feature proper to grammar, but on the social relationship of the parties involved." (Hymes, 1972.a: 6)

También se ha constatado el uso prolífico de oraciones enunciativas e interrogativas para la transmisión de los actos que nos ocupan, así como el de expresiones elípticas que carecen de forma verbal expresa, y que gracias al contexto de situación cobran la fuerza exhortativa deseada.

La identificación se complica aún más, cuando nos encontramos con actos enmascarados bajo la apariencia de otros actos. Se trata de casos como (546), en el que por ejemplo, una solicitud de acción toma el aspecto habitual de una solicitud de permiso. De este modo se produce un desplazamiento de la responsabilidad de "tu haces X" a "yo hago X", y se enfatiza a su vez, quién es el verdadero beneficiario de la acción, lo cual según Leech (1983) es más cortés[201], y menos impositivo.

(546) Could I first have the title of the Higgins and John's book, please?

Hay también casos en los que una solicitud de acción se presenta en forma de invitación, y aunque tanto el rechazo de una, como el de la otra resultan amenazantes para la imagen del contrario, siempre es mucho menos grave rehusar hacer algo en beneficio propio que en beneficio ajeno.

(547) It is my pleasure and privilege now to invite her Royal Highness to announce his name and to present the prizes.

En relación con estas manipulaciones formales, Tsui (1994) comenta que la solicitud de permiso es el único tipo de acto requisitorio que raramente se presenta en una forma característica de otro tipo de acto, y la razón argumentada es que se trata del acto menos amenazante ya que la acción la ha de realizar el propio emisor.

Recordemos que según los modelos teóricos adoptados, la apariencia estructural de un determinado acto no es más que uno sólo de los indicios a tener en cuenta para calcular su verdadera naturaleza. La relación entre forma sintáctica y fuerza ilocutiva no

---

[201] Según este autor (Leech, 1983:34) "Could I borrow this electric drill?" es más cortés que "Could you lend me this electic drill?", al igual que "I wouldn't mind a cup of coffee" lo es más que "Could you spare me a cup of coffee?", porque las primeras formas de cada par, suprimen el coste del receptor y enfatizan el beneficio del receptor.

es siempre correlativa, puesto que como se ha argumentado a lo largo de este estudio, es sólo tras la aplicación de los criterios de ubicación de cada acto en el entramado conversacional, junto con los criterios de revisión prospectiva y retrospectiva, que cada acto puede ser interpretado con acierto.

Según el criterio de revisión prospectiva, hay que considerar el tipo de expectativas que la presencia de una locución crea en cuanto a la réplica esperada, dependiendo de las expectativas de réplica que se creen en el interlocutor.

Según el criterio de revisión retrospectiva, en ciertas ocasiones es igualmente necesario reconsiderar el valor discursivo de una determinada locución en virtud de la réplica que en realidad se obtiene, a expensas de las expectativas que inicialmente se pudieran tener.

El mecanismo cognitivo adoptado para explicar la naturaleza de los actos más oblicuos ha sido el propuesto por la teoría de la relevancia. Se trata de un modelo ostensivo-inferencial en el que el receptor ante el estímulo emitido por el emisor había de buscar su relevancia según los efectos contextuales producidos por dicho estímulo en un determinado contexto.

Además de los mecanismos de interpretación de tales actos basados en procesos de inferencia como el mencionado, existe otro modelo de naturaleza igualmente cognitiva propuesto por Ervin-Tripp (1981)[202] y que podría sintetizarse del siguiente modo: todos los actos tienen trayectoria. Desde su inicio en la vida social, y gracias a sus experiencias físicas, el niño puede reconocer ciertas regularidades de secuenciación en algunos intercambios comunicativos, que permite anticiparlos. A su vez, los participantes aprenden a conocer su rol en la conversación. Incluso antes que se emita un enunciado, los observadores y los participantes están proyectando, aunque sea de forma inconsciente, trayectorias de eventos y crean expectativas en cuanto a la asignación de roles. Si el receptor aplica estos conocimientos y se conciencia de los posibles obstáculos, la identificación del acto como un ruego o un mandato ocurre incluso, sin que sea necesario ningún tipo de inferencia acerca de las posibles intenciones del emisor.

En nuestro estudio empírico hemos preferido no obstante, utilizar el modelo interpretativo de Sperber y Wilson (1986), y lo hemos hecho ayudándonos a su vez de teorías que apelaban al contexto y a conceptos como "speech event", "domain", o

[202] En su estudio empírico acerca de los actos de control, todos aquellos que afectan las acciones del prójimo, estableció cinco principios gracias a los cuales la identificación de la fuerza ilocutiva pretendida por el emisor de cualquier enunciado, era correcta la mayoría de las ocasiones.

"speech situation" para determinar finalmente la verdadera fuerza ilocutiva de cada acto. En cualquier caso, junto con los principios cognitivos y contextuales mencionados y pertinentemente explicados en el capítulo III de este trabajo, seguimos creyendo en el valor orientativo de ciertos signos lingüísticos: rasgos prosódicos como la entonación, e incluso de signos paralingüísticos como guiños, cabeceos, o sonrisas, que lamentablemente se escapan de las posibilidades de estudio del presente trabajo.

15.9 LOS MECANISMOS DE ATENUACIÓN Y DE INCREMENTO.

Para incrementar o reducir la fuerza ilocutiva de los ruegos y mandatos se han estudiado dos tipos fundamentales de constituyentes: los que modificaban dicha fuerza desde fuera del núcleo exhortativo, y los que lo hacían desde dentro. El primer grupo lo conforman las unidades de apoyo, en sus dos variantes, bien como unidades mitigadoras, bien como unidades acrecentadoras. El segundo grupo se constituye por el conjunto de atenuantes léxicos y sintácticos por un lado, y por los denominados mecanismos de incremento, por otro. Se puede hablar por lo tanto de dos tipos de modificaciones, una externa o global, y otra interna o nuclear.

Con respecto a la modificación externa, del estudio empírico se infiere que es un recurso parejo en ambas sociedades. Todos tienden a utilizar los mismos tipos de unidades de apoyo en los mismos contextos, siendo la unidad mitigadora justificante la más recurrente en ambas lenguas. Se puede afirmar por tanto, que la tendencia mayoritaria observada es la de acompañar los núcleos exhortativos con los motivos que inducen al emisor a tener que entrometerse en el campo de acción de su interlocutor.

La modificación interna presenta una distribución más compleja. Tanto la atenuación léxica o frasal, como la sintáctica es un recurso más abundante en el corpus británico que en el español. La atenuación sintáctica basa toda su efectividad en la presentación irreal del acto a través de la alteración o el disimulo del tiempo, el modo, el aspecto, la persona, o la voz del verbo con el que se expresa la acción solicitada. Por otro lado, existen estructuras sintácticas características en una lengua que apenas se reflejan en los corpus analizados de la otra. Así por ejemplo el uso de la voz pasiva, del aspecto durativo, o de la posibilidad epistémica, aún existiendo como recursos en español, no han sido utilizados de forma tan recurrente como lo han hecho los británicos. La explotación del modo subjuntivo por su parte, es un fenómeno cuya productividad en inglés es nula en comparación con su proyección en castellano.

Con respecto a los mecanismos de incremento, su uso es superior en el corpus español, aunque en general se puede hablar de porcentajes bajos de incidencia, en sintonía con lo predicho por House y Kasper (1981:17) quienes avanzaron que los ruegos no solían ir acompañados de tales artificios.

15.1O PERSPECTIVA FOCALIZADORA Y LLAMADAS DE ATENCIÓN.

Tras el estudio empírico efectuado queda demostrado que la manipulación de la perspectiva focalizadora en la emisión de actos exhortativos impositivos no es un recurso de atenuación totalmente equiparable en las dos culturas analizadas. La posibilidad de difuminar el efecto de invasión del campo interactivo del receptor producido a través de la emisión del acto impositivo en cuestión se concreta a través de la utilización de perspectivas alternativas tales como la inclusiva, la impersonal o la focalización del emisor. Sin embargo los nativos de ambas sociedades no recurren a estas técnicas con similares frecuencias de uso. Se trata de un recurso más frecuente en inglés que en español, y la misma divergencia, sólo que en dos lenguas distintas, el hebreo y el inglés, había sido demostrada con anterioridad por Blum-Kulka y Levenston (1987).

Existe una mayor preponderancia entre los británicos estudiados por la estrategia consistente en evitar la mención directa del receptor cuando éste es a su vez el agente proyectado por el emisor para sus intenciones exhortativas. Esto se debe según nuestra hipótesis a que los nativos de ambas sociedades comparten valores émicos divergentes en lo que respecta a la valoración de la invasión del espacio intencional del contrario.

Las llamadas de atención por su parte son el último de los constituyentes estudiados cuyos efectos quedan por resumir. La primera conclusión a destacar sería que en gran número de ocasiones su uso es figurativo, ya que no se usan tanto para captar la atención del receptor, con quien incluso puede estar ya hecho el contacto, como para transmitir el interés del emisor por desarrollar un encuentro armonioso y *cordial. Prueba de esta intención podría ser el uso de términos afectivos ("darling")*, y el de roles sociales que enaltecen al receptor ("sir"). De igual modo, y a pesar de que pudiera parecer incongruente, se han encontrado usos de ciertos términos ofensivos ("capullo") de apodos y de apelativos, que por pertenecer al mundo críptico de algunas jergas, se convierten en formas adecuadas de transmitir cortesía positiva, significando la pertenencia común al mismo grupo. La misma variedad de cortesía se transmite con el uso de las variantes hipocorísticas de ciertos nombres propios.

En el estudio empírico realizado queda por tanto demostrado que las llamadas de atención "figurativas" se usan primordialmente como transmisores de valores pragmáticos como el de la cortesía, frente a las llamadas de atención "literales" que tan sólo son necesarias cuando el ruego o el mandato se emiten en el primer turno de una conversación, y es necesario captar la atención del receptor elegido para llevar a cabo el acto solicitado.

Las llamadas de atención cumplen a su vez otro tipo de finalidades tales como: reguladores de los turnos de habla, ordenadores discursivos con funciones demarcativas, o continuativas, o simplemente como expletivos, funciones que se

recogen en trabajos de analistas del discurso como Francis y Hunston (1992), y de otros expertos como Pons Bordería (1998), y Cortés Rodríguez (1991) y que se han desestimado en el estudio empírico dado que sólo pretendíamos conocer su finalidad pragmática con respecto a los actos de habla estudiados.

15.11 SUGERENCIAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.

El presente estudio ha pretendido ser una modesta aportación para el mejor conocimiento de la conducta discursiva de los nativos británicos y españoles. No puede considerarse en modo alguno, determinante ni definitivo, pues en última instancia no dejan de ser los resultados encontrados en un corpus limitado, entre un número de hablantes específicos, al realizar una modalidad de acto concreta.

Las extrapolaciones han pretendido ser lo más objetivas posible, aunque la identificación de ciertas estrategias, sobre todo las de cortesía, ha tenido que realizarse bajo el criterio personal del investigador, dadas la imprecisión o generalidad que a veces presenta la teoría adoptada (Brown y Levinson, 1987)[203].

Los resultados obtenidos sirven para explicar en parte, por qué algunos hablantes no nativos, en sus esfuerzos por sonar cortés en una segunda lengua, transfieren estrategias de cortesía de su propia cultura en contextos en los que dichas estrategias no son apropiados, resultando su intervención paradójicamente, menos cortés, que si no las hubieran transferido. A esta situación se le suele unir el hecho de que los hablantes no nativos tienden a alargar sus oraciones innecesariamente cuando existe una falta de confianza en sus capacidades para expresar el mensaje correctamente[204].

Blum-Kulka y Olshtain (1984) han demostrado que tal desviación de las normas con respecto a la longitud media de la oración suele conducir a errores de tipo pragmático. Además, cuando recurren a estructuras indirectas, tradicionalmente relacionadas con la cortesía, emiten mensajes sintácticamente más complejos y por lo tanto, más largos que si utilizaran estructuras directas (Carrell y Konneker, 1981). Todos estos hechos ocasionan que la selección inapropiada de una estrategia de cortesía, o de una estructura indirecta, bien como resultado de transferir de la propia cultura la intención de resultar cortés, bien por la intención de ser mejor entendido, produzca el efecto radicalmente contrario.

---

[203] Ver críticas al modelo en la sección 8.5 del capítulo VIII, p:257.

[204] Esta tendencia a la "verborrea" innecesaria entre hablantes no nativos, fue primero señalada por Levenston (1971)

Conocidos y demostrados estos hechos, sería deseable no obstante, estudiar prolijamente en qué proporción dichos errores obedecen a niveles de interferencia pragmática y en qué parte se deben a niveles de interferencia meramente lingüística.

Por otra parte, al ir profundizando en el análisis del corpus hablado hemos vislumbrado la explotación cortés que los hablantes pueden llegar a hacer de dos fenómenos complementarios. Se trata por un lado de los silencios, y por otro de la comunión fática. Con los primeros se puede significar cortesía ritual o institucional manifestada por personas de categoría social inferior. Recuérdese por ejemplo, en sociedades muy jerarquizadas, la obligación de los hijos de callar hasta que sus padres les dan permiso para hablar[205]. De igual modo pueden utilizarse como estrategia para evitar un conflicto, denominada "opting out" por Grice (1975).

Con la comunión fática sin embargo, se pretende evitar la tensión psicosocial inherente a situaciones en las que deja de desarrollarse un intercambio verbal[206].

Aunque en ambos casos se trate de intercambios que carecen de verdadero valor informativo, puesto que o bien no contienen conceptos, o bien presentan un alto grado de redundancia conceptual, cumplen sin duda una función como transmisores de cortesía, que creemos, debería ser investigada adecuadamente, partiendo de trabajos incipientes como los de Tannen y Saville-Troike (1985), o Sugiyama (1987) sobre el silencio[207], y el de Laver (1975) sobre la comunión fática.

En relación con los mecanismos de atenuación, en la conclusión del capítulo XIII ya se pudo constatar la existencia de dos tipos de tendencia discursiva en lo que respecta a su uso y distribución. En aquellos contextos en los que los parámetros sociales requerían la mitigación para paliar los efectos del acto emitido, el hablante podía optar por el uso conjunto o individual de ambas modalidades, según lo cual, o

---

[205]No podemos substraernos de mencionar la evolución semántica del sustantivo "infante", utilizada por Haverkate para justificar la variabilidad en el uso y la tradición de la comunión fática. El significado primitivo del vocablo, "incapaz de hablar", evolucionó y pasó a denotar "la obligación del hijo del rey de guardar silencio en presencia de su padre".

[206] Frases del tipo "¡Que calor hace hoy!" ilustran esta categoría. En los intercambios en los que existe desigualdad social, los interlocutores, en general respetan la convención de que el hablante superior pueda tomar la iniciativa de invadir el mundo sociopsicológico del inferior, adoptando una actitud altruista que se manifiesta en preguntas sobre el bienestar la familia y la profesión del mismo. El hablante inferior, por el contrario no suele pasar los límites de su propio mundo y prefiere participar en la conversación con frases egocéntricas, basadas en sí mismo, para respetar así el ámbito del interlocutor superior.

[207] Uno de los trabajos más recientes al respecto es el de Kurzon (1995) quien interpreta el silencio desde un modelo sociopragmático y defiende el derecho de los intelocutores a servirse de esta "incomunicación comunicativa".

bien se utilizaban de forma conjunta y proporcional atenuantes léxicos y sintácticos, o se prefería recurrir abundantemente a unos, en detrimento de los otros.

Lo que sería interesante constatar, según lo ya probado con los atenuantes internos, es si la atenuación externa, llevada a cabo a través de las unidades de apoyo mitigadoras, es un fenómeno complementario o suplementario al ya visto. Lo mismo sería deseable para el fenómeno contrario: el pretendido con los mecanismos de incremento.

En la actualidad, según Faerch y Kasper (1989) existen dos hipótesis al respecto: la hipótesis compensativa, y la hipótesis combinatoria. Según la primera hipótesis, en contextos que así lo requieran, la ausencia de modificadores internos se compensa con la presencia abundante de modificadores externos. Esta explicación se basa en mantener un equilibrio entre las máximas de cantidad y claridad por un lado, y el principio de cortesía por otro. La segunda hipótesis defiende que el uso de uno de los dos tipos de modificación fomenta inconscientemente el uso complementario del otro. Esta explicación se basa en un principio de consistencia, según el cual, el emisor, especialmente en la producción oral, prefiere ser redundante para asegurarse la efectividad de sus modificadores. Queda abierta por tanto otra linea de investigación en este sentido.

Quisiéramos por último señalar nuevos parámetros en los que sería interesante establecer el contraste de usos y formas, o contraste pragmalingüístico, efectuado aquí. En vez de centrarnos en una modalidad de acto específico, la investigación se puede extender hasta los distintos tipos de discurso que se deseen[208]. Del mismo modo, en vez de la variación intercultural aquí planteada, se puede estudiar la variación sociológica en distintos estratos sociales[209], entre nativos y no nativos de una lengua específica[210], entre habitantes de distintas comunidades con la misma lengua[211], o entre varones y mujeres[212].

---

[208] En este sentido destacan los estudios acerca del lenguaje terapéutico y el lenguaje judicial llevado a cabo por Lakoff (1989), el de Alvarez (1990) acerca del lenguaje de los políticos y de los medios de comunicación, el de Morales López (1990) sobre la interacción comunicativa en una clase de EGB, y el de Vigara (1994) sobre el registro coloquial español.

[209] A destacar Milroy (1987), Freire (1989), y dentro del ámbito hispanista Lamíquiz (1990).

[210] Como en los trabajos de Scarcella y Brunak (1981), Rintell (1981).

[211] Destacan Samper (1990) con su trabajo sobre el español de Las Palmas de Gran Canaria, Uruburu (1990) que se centra en el habla juvenil de Córdoba, y Klee y Ramos-García (1991) editores de un ambicioso estudio sociolingüístico sobre el español que se habla en la península, en Hispanoamérica y en Estados Unidos.

[212] Ide (1986), Zimin (1981), Holmes (1989), y López Morales (1992).

APENDICE 1.

CUESTIONARIO SOBRE RUEGOS Y MANDATOS EN ESPAÑOL

1.- Datos personales.

Sexo_____ Profesión_____

Fecha de Nacimiento_____ Edad_____

Lugar de Nacimiento_____ Nacionalidad_____

Lenguas que estudia_____

Nivel de estudios: Elemental_____
Bachiller_____
Licenciado_____
Doctor_____

2.- Instrucciones.

a.- Lee con atención los datos de la introducción referentes al escenario y a la situación en que se desarrolla el diálogo.

b.- Completa el fragmento de discurso omitido en las seis situaciones que se plantean a continuación, con las palabras que tu dirías.

c.- No importa la longitud de tu respuesta, sino responder con la mayor naturalidad posible, utilizando respuestas que recuerdes haber empleado en similares situaciones de la vida real.

d.- Intenta imaginar los marcadores de duda, sorpresa, disgusto, o cualquier otra sensación, que aparecerían en tu respuesta al llevarla a cabo de forma oral.

e.- Intenta reflejar esos marcadores en tu respuesta escrita con signos de exclamación, pausas, titubeos, reduplicaciones, etc, de forma que ésta resulte lo más natural posible y lo más fiel a tu respuesta hablada.

1.- Cuestionario 1: S1 +Distancia Social x = y

Escenario: En el compartimento de un tren para no fumadores.

Situación: A David, estudiante de 18 años, le gustan los deportes y la vida sana. Nunca fuma ni bebe alcohol. Viaja en el AVE de Madrid a Sevilla. En Ciudad Real, Antonio joven de edad similar entra en el compartimento del tren y ocupa el último asiento libre al lado de David. Después de un rato, Antonio enciende un cigarro.

Diálogo

David:_____

_____

Antonio: Uy! lo siento! No me había dado cuenta.

2.- Cuestionario 2: S2 -Distancia Social x = y

Escenario: Cocina del apartamento que comparten Juan y Antonio.

Situación: Juan y Antonio son dos universitarios, que están compartiendo un apartamento en Madrid mientras realizan sus estudios. Ambos se conocen desde hace mucho tiempo. Alternan las tareas de limpieza del apartamento semanalmente. Antonio ensució anoche toda la cocina. Además esta semana le correspondía a él limpiarla. Juan quiere usar la cocina, pero ésta se encuentra en un estado deplorable, y Antonio, como de costumbre se retrasa en el cumplimiento de sus obligaciones.

Diálogo.

Juan:_____

_____

Antonio: Oye, lo pensaba hacer, lo que pasa es que estoy muy liado con los exámenes que tengo mañana. De todas formas tú tampoco te das mucha prisa en limpiarla cuando te toca.

3.- Cuestionario 3: S3 +Distancia Social x < y

Escenario: Salida de unos grandes almacenes. Calle muy transitada.

Situación: María es vecina del matrimonio García. Ella tiene 20 años, el matrimonio ronda los 60. Ha coincidido con ellos en escasas ocasiones, por lo que no tiene confianza con ellos y no está segura de que la reconozcan. No obstante, ella ha perdido su cartera y no tiene dinero para volver a su casa. Coincide con ellos en la salida de unos grandes almacenes. María sabe que ellos tienen coche y que suelen desplazarse en él.

Diálogo
María:_____
_____
_____
Señor García: Claro que puede venir con nosotros. Tenemos el coche abajo en el aparcamiento. ¡Menuda faena! ¿no?

4.- Cuestionario 4: S4 +Distancia Social x > y

Escenario: Calle céntrica de una ciudad.

Situación: Se van a iniciar unas obras en la calle en la que Juan acaba de aparcar su coche. Juan tiene mucha prisa y cuando se dispone a abandonar su vehículo, se le acerca un policía que le informa de la necesidad de dejar la vía libre.

Diálogo.

Policía:_____
_____
Juan:
Ah lo siento. Es que como no hay ninguna señal, no sabía que no se pudiera aparcar.

5.- Cuestionario 5: S5 -Distancia Social x < y

Escenario: Seminario del profesor de matemáticas.

Situación: Antonio se siente muy interesado por el tema que su profesor acaba de explicar en clase. Por ese motivo decide localizar a su profesor, y aunque éste no es especialmente asequible, finalmente le encuentra y solicita recomendaciones bibliográficas para profundizar en el tema.

Diálogo

Antonio:_____

_____

_____

Profesor: Si te interesa este tema especialmente, mañana te puedo traer otras publicaciones más específicas y más recientes.

6.- Cuestionario 6: S6 -Distancia Social x > y

Escenario: Cuarto de estar de un domicilio particular.

Situación: La madre repentinamente necesita condimentación para preparar la comida. Su hijo Juan, de 16 años, se encuentra en el cuarto de estar realizando unos ejercicios que también le urge acabar. El hijo suele ser reticente a llevar a cabo esos recados. *Gema es la hija pequeña.*

Diálogo.

Madre:_____

_____

Juan: Justo ahora no puedo. Estoy haciendo unos ejercicios que tengo que entregar mañana. ¿Por qué no se lo dices a Gema?

APENDIDE 2.

QUESTIONNAIRE ON REQUESTS AND COMMANDS IN ENGLISH.

1.- Personal Details.

Sex_____ Profession_____

Date of birth_____ Age_____

Place of birth_____ Nationality_____

Languages you study_____

Education: Elementary School_____
High School_____
University_____
Ph. Thesis_____

2.- Instructions.

a.- Read carefully all the details of the setting and situation in which the dialogue takes place.

b.- Fill in the missing parts of the dialogues of the following six cases.

c.- The length of the answers is not important; what is important is to be natural, where possible using responses you have employed or heard in relevant, real-life situations.

d.- Try to imagine all the linguistic constituents which would appear in your oral answer, in order to express doubt, surprise, worry, etc.

e.- Try to reflect and include those constituents in your written answer, by using exclamation marks, gaps, dubbings, reduplications, etc, so as to get the most natural and real-life answer.

1.- Questionnaire 1: S1 +Social Distance x = y

Setting: In a non-smoking train carriage.

Context: David is an 18 year old student. He is fond of sports and leads a healthy life. He never smokes or drinks alcohol. He is travelling from London to Chester. John, a similar age boy, gets on the same carriage at Crewe and sits down on the last free seat available, just next to David. After a short while John lights a cigarette.

Dialogue.

David:_____

John: Oh! I'm sorry! I wasn't aware of that.

2.- Questionnaire 2: S2 -Social Distance x = y

Setting: The kitchen of the apartment John and Anthony share.

Context: John and Anthony are two university students who share the same apartment in Madrid. Both have been close friends for a long time. They must alternatively do the cleaning of the apartment. The previous night Anthony left the kitchen in a mess. This week he is in charge of cleaning it, but as usual he is putting off his duties. John wants to use the kitchen, but it is very dirty.

Dialogue.

John:_____

Anthony: Yeah man! I was about to clean it! The problem is... I'm very busy preparing my exams. Anyway you also put off the cleaning stuff!

3.- Questionnaire 3: S3 +Social Distance x < y

Setting: In a busy street, in front of a department store.

Context: Mary is a 20 year old girl. The Browns are a married couple around 60 years old. They live in the same street. Mary has lost her bag and has no money to go back home. She wants to get a lift and knows that the Browns have a car, but is not on familiar terms with her neighbours. She isn't even sure that they will recognize her. She comes across them in front of a department store.

Dialogue.

Mary:_____

_____

_____

Mr Brown: Of course you can come with us. We've got the car down in the car park. Poor thing!

4.- Questionnaire 4: S4 +Social Distance x > y

Setting: A street in the town centre.

Context: John has just parked his car in a street where some public works are about to be started. He is in a hurry and when he is leaving the car, a policeman approaches him.

Dialogue.

Policeman:_____

_____

_____

John: Oh I'm sorry, but I didn't see any sign. I didn't know I couldn't park here.

5.- Questionnaire 5: S5 -Social Distance x < y

Setting: At the Mathematics teacher's office.

Context: Anthony is very interested in the lesson his Mathematics teacher has just explained. He decides to look for him, and though it is not very easy to locate him, he finally finds him and asks for some extra readings on the topic.

Dialogue.

Anthony:_____

Mathematics Teacher: That's right, if you like this topic that much, tomorrow I can bring you more bibliography which is more up-to-date and more specific.

6.- Questionnaire 6: S6 -Social Distance x > y

Setting: This family's sitting-room.

Context: The mother suddenly realizes she needs some spices for cooking dinner. Her son John, aged 16,is doing some of the homework he has to hand in the following day. He doesn't like going out on errands. Mary is his younger sister.

Dialogue.

Mother:_____

John: I can't do it right now! I'm doing my homework and I have to hand in these exercises tomorrow. Why don't you ask Mary?

BIBLIOGRAFÍA.

Aarts, J. y Meijs, W. (1986). *Corpus lingusitics II. New studies in the analysis and exploitation of computer corpora.* Amsterdam. Rodopi.

Acín, E. (1998). "Los marcadores de la función textual <<intensificación>> es más, más aún y máxime" en *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, editado por Zorraquino, Mª. A. y Montolío Durán, E. Madrid. Arco. 163-176.

Aeginitou, V. (1995). *Facework and politeness in the Greek EFL classroom.* Lancaster. Lancaster University Press.

Aijmer, K. y Altenberg, B. (1991). *English corpus linguistics. Studies in honour of Jan Svartvik.* Nueva York. Longman.

Ajiboye, T. (1992). "Politeness marking in Yoruba and Yoruba learners of French" en *Language Learning Journal*, 6. 83-86.

Akmajian, A., Demers, R.A. y Harnish, R.M. (1984). *Lingüística: una introducción al lenguaje y la comunicación.* Madrid. Alianza Universidad Textos.

Alcaraz Varo, E. (1997). Tres paradigmas de la investigación científica. Alcoy. Marfil.

Alcaraz Varo, E. y Martínez Linares, M. A. (1997). *Diccionario de Lingüística Moderna.* Barcelona. Ariel.

Algeo, J. (1990). "It's a myth, innit? Politeness and the English tag questions" en *The state of the language*, editado por Ricks, Ch., y Michaels, L. Berkeley. University of California Press. 443-450.

Altehenger-Smith, Sh. (1987). "Language choice in multilingual societies: A Singapore case study" en*Analyzing intercultural communication*, editado por Knapp, K. et alii. Belin. Mouton de Cruyter.

Alvar Ezquerra, M. y Villena Ponsoda, J.A. (1994). *Estudios para un corpus del español.* Málaga. Universidad de Málaga.

Alvarez, C.L. (1990). "Lenguaje de los políticos y medios de comunicación" en *El idioma español en las agencias de prensa*, editado por García Domínguez, P. y Gómez Font, A. Madrid, Fundación Germán Sánchez Ruipérez. 89-97.

Allen, D.E. y Guy, R.F. (1978). *Conversation analysis. The sociology of talk.* La Haya, Paris. Mouton.

Anscombre, J. C. y Ducrot, O. (1994). *La argumentación en la lengua.* Madrid, Gredos.

Ariza, M. (1992). *Problemas y métodos en el análisis de textos. In memoriam A. Aranda.* Sevilla. Universidad de Sevilla.

Arndt, H. y Janney, R. W. (1991). "Verbal, prosodic, and kinesic emotive contrasts in speech" en *Journal of Pragmatics* 15, 521-549.

Aronsson, K. y Rundström, B. (1989). "Cats, dogs, and sweets in the clinical negotiation of reality: On politeness and coherence in pediatric discourse" en *Language in Society*, 18. 483-501.

Aronsson, K. y Sätterlund-Larsson, V. (1987). "Politeness strategies and doctor-patient communication: On the social choreography of collaborative thinking" en *Journal of Language and Social Psychology*, 6. 1-27.

Atkinson, M. y Heritage, J. (1984). *Structures of social action: Studies in conversational analysis*. Cambridge. Cambridge University Press.

Austin, J.L. (1962). *How to do things with words*, Harvard university, William James Lectures 1955. Oxford. Oxford University Press.

(1970). *Ensayos filosóficos*. Madrid. Revista de Occidente, 1975.

Austin, P.J.M. (1988). *The dark side of politeness: a pragmatic analysis of non-cooperative communication*. Canterbuy. University of Canterbury, Christchurch.

Bach, K. (1994). "Semantic slack: what is said and more" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 267-291.

Bach, K. y Harnish, R. M. (1979a). *Lingusitic communication and speech acts*. Cambridge. MIT Press.

- (1979b). "Linguistic communication: a schema for speech acts" en *Pragmatics. A Reader.* editado por Davis, S. Nueva York, Oxford. Oxford University Press, 177-198.

Bächlung, U. (1984). *Realize and recognize*, Acta Universtitatis Umensis.

Ballmer, T. (1978). *Logical grammar*. Amsterdam. North Holland.

Bañón, A. (1993). *El vocativo en español. Propuesta para su análisis lingüístico*. Barcelona. Ediciones Octaedro.

Barrendonner, A. (1982). *Éléments de pragmatique linguistique*. París. Minuit.

Barret, M. (1991). *The politics of truth. From Marx to Foucault*. Oxford. Polity Press en asociación con Blackwell Publishers.

Bater, E. (1976). *Language and context: the adquisition of pragmatics*. Nueva York. Academic Press.

Bauman, R. y Sherzer, J. (1974). *Explorations in the etnography of speaking*. Cambridge. Cambridge University Press.

Bayraktaroghu, A. (1991). "Politeness and interactional imbalance" en *International Journal of the Sociology of Language*, 92. 5-31.

Bazzanella, C. (1990). "Phatic connectives as interactional cues in contemporary spoken Italian" en *Journal of Pragmatics*, 14. 629-647.

Beinhauer, W. (1968). *El español coloquial.* Madrid. Gredos.

Bentahila, A. y Davies, E. (1989). "Culture and language use: a problem for foreign language teaching" en *IRAL* 27/2, 99-112.

Bernárdez, E. (1982). *Introducción a la lingüística del texto.* Madrid. Espasa-Calpe.

Bertolet, R. (1994). "Are there indirect speech acts? en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 335-349

Bertuccelli P. M. (1996). *¿Qué es la pragmática?* Barcelona, Buenos Aires, México. Paidós.

Bird, G. H. (1994) "Relevance theory and speech acts" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 292-311.

Blakemore, D. (1992). *Understanding utterances.* Oxford. Basil Blackwell.

Blas Arroyo, J.L. (1995). "Tú y usted: dos pronombres de cortesía en el español actual. Datos de una comunidad peninsular" en *E.L.U.A.* 10.21-44.

- (1996). "La función interpersonal del cambio de código" en *Pragmática y gramática del español hablado,* editado por Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. Zaragoza. Libros Pórtico. 283-291.

Blass, R. (1990). *Relevance relations in discourse.* Cambridge. Cambridge University Press.

Blommaert, J. (1991). "How much culture is there in intercultural communication?" en *The pragmatics of intercultural and international communication.* editado por Blommaert, J y Verschueren, J. Amsterdam. John Benjamins Publishing Company.

Blum-Kulka, S. (1982). "Learning how to say what you mean in a second language: A study of the speech act performance of learners of Hebrew as a second language" en *Applied Linguistics*, 3, 29-59.

- (1987). "Indirectness and politeness in requests: same or different?". En *Journal of Pragmatics*, 11, 145-160.

- (1990). "You don't touch the lettuce with your fingers: Parental politeness in family discourse" en *Journal of Pragmatics*, 14. 259-288.

- (1992). "The metapragmatics of politeness in Isreali society" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlín. Mouton de Gruyter, 256-280.

Blum-Kulka, S., Danet, B. y Gherson, R. (1985)."The language of requesting in Israeli society" en *Language and social situation* editado por J. Forgas. Nueva York.

Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (1889). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies.* Norwood, Nueva Jersey. Alex Publishing Corporation.

Blum-Kulka, S. y Levenston, E. (1987). "Lexical grammatical pragmatic indicators" en *Studies in Second Language Adquisition*, 11, 145-160.

Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1984) "Requests and apologies: a cross-cultural study of speech act realization patterns" en *Applied Linguistics*, 5, 196-213.

Bolinger, D. (1978). "Yes-no questions are not alternative questions" en *Questions* editado por Hiz, H. Dordrecht. Reidel. 214-232.

Bonilla, S. (1992). "Tácticas corteses. Teoría de juegos conversacionales" en *Actas del VII Simposio de lenguajes naturales y lenguajes formales*. Barcelona. Universidad de Barcelona.

Bonilla, S. y Montolío, E. (1990)."Uso cotidiano del lenguaje y obviedad" en *Actas de V Congreso de lenguajes naturales y lenguajes formales*. Barcelona. Universitat de Barcelona.

Bou Franchs, P. *et alli*. (1994). "La presentación de la imagen en conversaciones entre hablantes nativas y no nativas de inglés" en *Pragmalinguistics*, 2, 37-62.

Boxer, D. (1993). "Social distance and speech behavior: The case of indirect complaints" en *Journal of Pragmatics*, 19. 103-125.

Boyle, M.P. (1991). "Variation in levels of language. A study of politeness patterns in Japanese" en *Dissertation Abstracts International*, 52. 3904-A.

Braun, F. (1988). *Terms of address. Problems of patterns and usage in various languages and cultures*. Berlín. Mouton de Gruyter.

Briggs, Ch. L. (1986). *Learning how to ask. A sociolinguistic appraisal of the role of the interview in social science research* . Cambridge. Cambridge University Press.

Briz Gómez, A. (1995). "La atenuación en la conversación coloquial. Una categoría pragmática" en *El español coloquial. Actas del I Simposio sobre análisis del discurso oral*, editado por Cortés Rodríguez, L. Almería. Universidad de Almería. 103-122.

- (1996). "Los intensificadores en la conversación coloquial" en *Pragmática y gramática del español hablado*, editado por Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. Zaragoza. Libros Pórtico. 13-36.

- (1998). *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmagramática*. Barcelona. Ariel.

Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. (1996). *Pragmática y gramática del español hablado*. Zaragoza. Libros Pórtico.

Briz Gómez, A. y Hidalgo, A. (1998). "Conectores pragmáticos y estructura de la conversación" en *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, editado por Zorraquino, Mª. A. y Montolío Durán, E. Madrid. Arco. 93-121.

Briz Gómez, A. y Serra, E. (1997). "De lo oral y lo escrito y entre lo oral y lo escrito" en *Sobre l'oral i l'escrit. Cuaderns de Filologia. Estudis linguistics II*, editado por Briz, A., Cuenca, M.J. y Serra, E. Facultad de Filología. Universidad de Valencia. 1-6.

Brown, P. (1976). "Women and politeness: a new perspective on language and society" en *Reviews in Anthropology*, 3, 240-249.

- (1980). "How and why are women more polite: some evidence from a Mayan community" en *Women and and language in literature and society*, editado por McCannell-Ginet, S., Barker, R. y Furman, N. Nueva York. Praeger. 111-136.

- (1990). "Gender, politeness, and confrontation in Tenejapa" en *Discourse Processes*, 13. 123-141.

Brown, P. y Levinson, S.C. (1978). "Universals in language usage : Politeness phenomena" en *Questions and politeness: Strategies in social interaction*, editado por Goody, E. Cambridge. Cambridge University Press, 56-289.

- (1987). *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge. Cambridge University Press.

Brown, R. y Gilman, A. (1989). "Politeness theory and Shakespeare's four major tragedies" en *Language in Society*, 18. 159-212.

Bruner, J. (1975). "The ontogenesis of speech acts" en *Journal of Child Language*, II. 1-20.

Burkhard, A. (1990). *Speech acts, meaning and intentions. Critical approaches to the philosophy of John R. Searle*, Berlín, Nueva York. Mouton de Gruyter.

Burt, S. M. (1990). "External and internal conflict:conversational code-switching and the theory of politeness" en *Sociolinguistics*, 19. 21-35.

- (1994). "Code choices in intercultural conversation: speech accomodation theory and pragmatics" en *Pragmatics*, 4. 535-559.

Burton-Roberts, N. (1989). *The limits to debate: a revised theory of Semantics presupposition*. Cambridge. Cambridge University Press.

Bustos Tovar, J.J. (1996). "La imbricación de la oralidad en la escritura como técnica del discurso narrativo" en *El español hablado y la cultura oral en España e Hisponoamérica*, editado por Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. Franckfurt am Main. Iberoamericana. 359-374.

Caffi, C. y Janney, R. W. (1994). "Toward a pragmatics of emotive communication" en *Journal of Pragmatics* 22. 325-273.

Calvo Pérez, J. (1989). *Formalización perceptivo-topológica de la pragmática liminar. Hacia una pragmática natural*. Murcia. Universidad.

- (1994). *Introducción a la pragmática del español*. Madrid. Cátedra.

- (1995). "¡Interjecciones!" en *Actas del I Congreso de lingüística general (Valencia 1994). Vol. I*. 85-98.

Carrell, P. L. y Konneker, B. H. (1981). "Politeness: comparing native and non-native judgements" en *Language Learning*, XXXI- 1, 17-30.

Carston, R. (1996). "Metalinguistic negation and echoic use" en *Journal of Pragmatics*, 25. 309-330.

Casado Velarde, M. (1998). "Lingüística del texto y marcadores del discurso" en *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis,* editado por Zorraquino, Mª. A. y Montolío Durán, E. Madrid. Arco. 55-70.

Cashion, J.L. (1985). "Politeness in courtroom language" en *Annual Meeting of the Western Speech Communication Association.* Fresno, CA.

Cedergren, H. (1983). "Sociolingüística" en *Introducción a la lingüística actual,* editado por López Morales, H. Madrid. Playor. 147-165.

Cerdá, R. (1995). "Dispersión y solapamiento en Pragmática" en *Revista Española de Lingüística*, 25.2. 271-295.

Cestero Manteca, A. Mª. (1994). "Intercambio de turnos de habla en la conversación en lengua española" en *Lingüística*, 24. 77-99.

Clark, H. (1979). "Responding to indirect speech acts" en *Pragmatics. A reader.* editado por Davis, S. Nueva York. Oxford. Oxford University Press, 199-230.

Clark, H. y Carlson, T. B. (1982). "Speech acts and hearers' beliefs" en *Pragmatics. A reader.* editado por Davis, S. Nueva York. Oxford. Oxford University Press, 177-198.

Clark, H. y Schunk, D. H. (1980). "Polite responses to polite requests" en *Cognition, 8.* 111-143.

Clyne, M. (1981). "Culture and discourse structure" en *Journal of Pragmatics*, V. 61-66

- (1987). "Cultural differences in the organization of academic texts" en *Journal of Pragmatics*, II, 211-241.

- (1994). *Inter-cultural communication at work. Cultural values in discourse.* Cambridge. Cambridge University Press.

Coates, J. (1983). *The Semantics of the modal auxiliaries.* Londres y Camberra.

Cole, S.A.N. (1990). "A face-theroy-based quantitative analysis of American English usage of four linguistic politeness strategies" en *Dissertation Abstracts International,* 50. 2035-A.

Cortés Rodríguez, L. (1991). *Sobre conectores, expletivos y muletillas en el español hablado.* Málaga. Ágora.

- (1994). *Tendencias actuales en el estudio del español hablado.* Almería. Universidad de Almería.

- (1996). "Panorama de la investigación sobre lengua oral" en *Pragmática y gramática del español hablado,* editado por Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. Zaragoza. Libros Pórtico. 51-64.

- (1998). "Marcadores del discurso y análisis cuantitativo" en *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis,* editado por Zorraquino, Mª. A. y Montolío Durán, E. Madrid. Arco. 143-160.

Coulmas, F. (1981). *Conversational routine. Explorations in standardized communication situations and prepatterned speech*. La Haya. Mouton.

- (1981). "Poison to your soul! Thanks and apologies contrastively reviewed" en *Conversational routine. Explorations in standardized communication and prepatterned speech*. editado por Coulmas, F. La Haya. Mouton, 68-91.

- (1992). "Linguistic etiquette in Japanese society" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlin. Mouton de Gruyter, 299-323.

Coulthard, M. (1985). *An introduction to discourse analysis*. Harlow. Longman.

- (1992). *Advances in spoken discourse analysis*. Londres. Routledge.

Coupland, N., Grainger, K.y Coupland, J. (1988). "Politeness in context: Intergenerational issues" en *Language in Society*, 17 (2). 253-263.

Croft, W. (1994). "Speech act classification, language typology and cognition" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 460-477.

Croll, A. (1991). "La requête, semantique de mots et des discours" en *Language et société, 56*, 80.

Crowley, T. (1989). *The politics of discourse. The standard language question in British cultural debates*. Londres. MacMillan. Education LTD.

Cruz, J. y Trainor, P. (1989). *Gramática Inglesa*. Madrid. Cátedra.

Chafe, W. L. (1982). "Integration and involvement in speaking, writing and oral literature" en *Spoken and written language*. Georgetown. Georgetown University Press. 35-53.

Chametzky, R. (1992). "Pragmatics, prediction and relevance" en *Jounal of Pragmatics*, 17. 63-72.

Chen, R. (1993). "Responding to compliments. A contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers" en *Journal of Pragmatics*, 19. 49-75.

Cherry, R.D. (1988). "Politeness in written persuasion" en *Journal of Pragmatics*, 12. 63-81.

Chilton, P. (1990). "Politeness, politics and diplomacy" en *Discourse and Society*, 1(2). 201-224.

Chomsky, N. (1957). *Syntactic structures*. La Haya. Mouton.

Christl, J. (1996)."Muletillas en el español hablado" en *El español hablado y la cultura oral en España de Hispanoamérica*, editado por Kotschi, T. y Oesterreicher, W.119-142.

Dascal, M. (1987). "Conversational relevance" en *Journal of Pragmatics*, 4. 309-328.

- (1994) "Speech act theory and Gricean pragmatics: some differences of detail that

make a difference" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 323-334.

Davis, S. (1991). *Pragmatics: A reader*. Oxford. Oxford University Press.

Delledalle, G. (1989). *Foundations of semiotics*. Amsterdam. John Benjamins.

De Kadt, E. (1992). "Politeness phenomena in South African black English" en *Pragmatics and Language learning*, editado por Bouton, L.F. y Kachru, Y. Volumen 3. Urbana, I.L. University of Illinois.

Díaz de Revenga, P. y Jiménez, J.M. (1996). *Estudios de sociolingüística. Sincronía y diacronía*. Murcia. DM.

Dijk, T. van. (1983). *La ciencia del texto*. Barcelona. Paidós.

Dillon, G. L. (1985). Reseña de G. N. Leech, Principles of pragmatics, en *Language*, LXI, 446-460.

Downes, W. (1977). "The imperative and pragmatics" en *Journal of Linguistics, 13*, 77-97.

Downing, A. (1994). "Reseña de R. Geluykens, From discourse Process to Grammatical Construction: *on left-dislocation in English" en Estudios Ingleses de la Universidad Complutense, 2*. 319-329.

- (1995). "A functional grammar for students of English" en *Functions of Language 2, 2*. 229-247.

- (1997) . "Discourse pragmatic functions of the theme constituent in spoken European Spanish" en *Discourse and Pragmatics in Functional Grammar*, editado por Connolly, J. H., Vismans, R. M., Butler, C. S., y Gatward R. A. Berlín, Nueva York. Mouton de Gruyter, 137-161.

Downing, A. y Locke, P. (1992). *A University course in English grammar*. Nueva York. Londres. Prentice Hall International.

Ducrot, O. (1972). *Dire et ne pas dire*. París. Hermann.(trad. esp. *Decir y no decir*, Barcelona, Anagrama 1982)

Dzameshie, A.K. (1992). "Motivations for the use of politeness strategies in Christian sermonic discourse" en *Dissertation Abstracts International*, 53. 1143-A.

Edmonson, W. (1981). *Spoken discourse: A model for analysis*. Londres. Longman.

Eemeren, F. y Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, communication and fallacies*. Hillsdale. NJ. Lawrence Erlbaum.

Ervin-Tripp, S. (1972). "On sociolinguistic rules: alternation and co-occurrence" en *Directions in sociolinguistics. The ethnography of communication*. editado por Gumperz J.J. y Hymes, D. H. Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 213-250.

- (1976). "Is Sybil there? The structure of some American English directives?" en

Language in Society, 5 (1), 25-66.

- (1981). "How to make and understand a request." en *Possibilities and limitations of pragmatics*. editado por Parret H., Sbisà M. y Verschueren J. Amsterdam. John Benjamins B. V. 195-209.

- (1986). "On sociolinguistic rules: alternation and co-ocurrence" en *Directions in Sociolinguistics. The ethnography of communication*. editado por Gumperz, J.J. y Hymes, D. Oxford. Basil Blackell, 213-250.

Escandell Vidal, M. V. (1995). "Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas" en *Revista Española de Lingüística*, 25.1, 31-66.

- (1996). *Introducción a la pragmática*. Barcelona. Ariel, S.A.

- (1998). "Politeness: a relevant issue for relevance theory" en *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*, 11, 45-57.

Esgueva, y Cantarero (1970). *El Habla de la ciudad de Madrid. Material para su estudio*. Madrid. Gredos.

Faerch, C. y Kasper, G (1983). *Strategies in interlanguage communication*. Londres y Nueva York. Longman

- (1989). "Internal and external modification in interlanguage request realization" en *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Editado por House, J. Y Kasper, G. Norwood, Nueva Jersey. Alex Publishing Corporation,221-247.

Fant, L. (1996). "Regulación conversacional en la negociación: una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares" en *El español hablado y la cultura oral en España e Hisponoamérica*, editado por Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. Franckfurt am Main. Iberoamericana. 147-183.

Farber, P. (1973). *What happens when people talk*. Londres. Borzoi Book.

Fente Gómez, R. (1980). *Lingüística de contrastes*. Granada. Curso de Estudios Hispánicos. Universidad de Granada.

Ferrara, A. (1980.a). "An extended theory of speech acts: appropriateness conditions for subordinate acts in sequence" En *Journal of Pragmatics, 4*. 233-252.

(1980.b). "Appropiateness conditions for entire sequence of speech acts" En *Journal of Pragmatics, 4*.321-340

Field, S.E.O. (1991). "On saying unpleasant things: An experimental investigation of politeness theory" en *Dissertation Abstracts International*, 52. 3341-B.

Fillmore, C. J. (1971). (a) "Toward a theory of deixis" en *Working Papers in Linguistics*. Vol 3(4). Honolulu.

- (1971). (b). "Verbs of judging: an exercise in semantic description." en *Studies in Linguistic Semantics*. editado por Fillmore C. J. y Langendoen. Nueva York. Holt,

Rinehart & Winston, 273-290.

Flowerdew, J. (1980) "Problems of speech act theory from an applied perspective" en *Language Learning*, 40-1, 79-105.

France, P. (1992). *Politeness and its discontents: Problems in French classical culture.* Cambridge. Cambridge University Press.

Francis, G. y Hunston, S. (1992). "Analysing everydady conversation" en *Advances in spoken discourse analysis*, editado por Coulthard, M. Londres. Routledge. 123-162.

Franck, D. (1981). "Seven sins of pragmatics: Theses about speech act theory, conversational analysis, linguistics and rhetoric." en *Possibilities and limitations of pragmatics.* editado por Parret H., Sbisà M. y Verschueren J. Amsterdam. John Benjamins B. V, 225-236.

Fraser, B. (1980). "Conversational mitigation" en *Journal of Pragmatics*, IV-4, 341-350.

- (1990). "Perspectives on politeness" en *Journal of Pragmatics*, XIV, 219-236.

Fraser, B y Nolen, W. (1981). "The association of deference with linguistic form" en *International Journal of the Sociology of Language*, XXVII, 93-109.

Fraser, B. y Sherzer, K. (1982). *Advances in the social psychology of language.* Cambridge. Cambridge University Press.

Freire, J.L. (1989). "Correlaciones socio-culturales en el lenguaje convencional" en *Revista Española de lingüística,*XIX-1, 49-62.

Fuentes Rodríguez, D. (1990). "Algunos operadores de función fática" en *Sociolingüística andaluza, 5. Habla de Sevilla y hablas americanas*, editado por Palet, Mª.T. Sevilla. Universidad de Sevilla, 137-170.

Gallardo Paúls, B. (1992). "El dinamismo conversacional:subsunción y feed-back. Carácter acumulativo de los elementos conversacionales" en *Comunicación y Sociedad, V, 1-2.* 51-75.

- (1993). *Lingüística perceptiva y conversación: secuencias.* Valencia. Universitat de València.

- (1994). "Discurso y conversación" en *Lingüística general y aplicada.* editado por López, A. et alii. Valencia. Universitat de València.

- (1996). *Análisis conversacional y pragmática del receptor.* Valencia. Episteme.

Garachana Camarero, M. (1998). "La evolución de los conectores contraargumentativos: la gramaticalización de no obstante y sin embargo"en *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis,* editado por Zorraquino, Mª. A. y Montolío Durán, E. Madrid. Arco. 193-212.

García, C. (1989). "Apologizing in English: Politeness strategies used by native and non-native speakers", en *Multilingua,* 8. 3-20.

- (1993). "Making a request and responding to it: a case study of Peruvian Spanish speakers" en *Journal of Pragmatics*, 19. 127-152.

Garrido Medina, J. (1993). "Operadores espistémicos y conectores contextuales" en *Aproximaciones pragmalingüísticas al español. Diálogos Hispánicos. 12.* editado por Haverkate H., Hengeveld K. y Mulder G. Amsterdam. Rodopi. 5-50.

Gauger, H. M. (1996). "Escrivo como hablo. Oralidad en lo escrito" en *El español hablado y la cultura oral en España e Hisponoamérica, editado por* Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. Franckfurt am Main. Iberoamericana. 341-358.

Gazdar, G. (1979). *Pragmatics, implicature, presupposition and logical form.* Nueva York. Academic Press.

- (1981). "Speech act assignment" En *Elements of Discourse understanding.* editado por Joshi, Webber y Sag. Cambridge. Cambridge University Press. 64-83.

Geis, M. L. (1995). *Speech act and conversational interaction.* Cambridge. Cambridge University Press.

Gibbs, R.W.(Jr.) y Delaine, S. M. (1987). "Pragmatic factors in making and understanding promises" en *Discourse Processes, 10.* 107-126.

Givon, T. (1993). *English grammar. A Function-based introduction.* Vol. I, II. Amsterdam. Filadelfia. John Benjamins Publishing Company.

Goffman, E. (1956). "The nature of deference and demeanor" en *American Anthropologist*, 58, 473-502.

- (1967). *Interaction ritual: essays on face to face behavior.* Nueva York. Garden city. Anchor Books.

- (1972). "On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction" en *Communication in face-to-face interaction* editado por Laver, J. y Hutcheson, S. Harmondsworth. Penguin, 319-346.

- (1981). *Forms of talk.* Oxford. Blackwell.

Gómez Torrego, L. (1985). *Teoría y práctica de la sintáxis.* Madrid. Gredos.

Goody, E. N. (1978). "Towards a theory of questions" en *Questions and politeness. Strategies in social interaction.* editado por Goody E. Cambridge. Cambridge University Press, 17-44.

Gordon, D. y Lakoff, G. (1971). "Conversational postulates" en *Syntax and Semantics. Volume 3. Speech Acts.* editado por Cole, P. y Morgan, J.L. Nueva York. Academic Press, 83-106.

Green, G.M. (1975). " How to get people to do things with words: The whimperative question " en *Syntax and Semantics. Volume 3. Speech Acts.* editado por Cole, P. y Morgan J.L. Nueva York. Academic Press, 107-141.

- (1989). *Pragmatics and natural language understanding.* Nueva Jersey. Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Publishers.

Greenbaum, S. y Quirk, R. (1990). A student's grammar of the English language. Londres. Longman.

Grice, H.P. (1975). "Logic and conversation", en *Syntax and Semantics 3: Speech acts*, editado por Cole P. y Morgan J.L. Nueva York. Academic Press, 41-58.

- (1978). "Further notes on logic and conversation", en *Syntax and Semantics 9: Pragmatics*, editado por Cole P. y Morgan J.L. Nueva York. Academic Press, 113-127.

- (1989). *Studies in the way of words*. Cambridge. Mass:Harvard University Press.

Grimshaw, Allen D. (1974). "Data and data use in an analysis of communicative events" en *Explorations in the ethnography of speaking* editado por Bauman R. y Sherezer J. Cambride. Cambridge University Press, 419-24.

- (1990). *Conflict talk. Sociolinguistic investigations of arguments in conversations*. Cambridge. Cambridge University Press.

Grundy, P. (1995). *Doing Pragmatics*. Londres. Edward Arnold.

Gu, Y. (1990). "Politeness phenomena in modern Chinese", en *Journal of Pragmatics*, XIV, 237-257.

- (1992). "Politeness, pragmatics and culture" en *Journal of Foreign Languages Teaching and Research*, 4. 10-17.

Guillén Nieto, V. (1994). *El diálogo dramático y la representación escénica*. Alicante. Institut de Cultura Juan Gil Albert.

Gumperz, J.J. (1978). "The conversational analysis of interethnic communication." *Interethnic communication*. editado por Lamar E. Atenas. University of Georgia Press.

Haiman, J. (1983). "Iconic and economic motivation" en *Language*, LIX-4. 781-819.

Halliday, M.A.K. (1985). *An introduction to functional grammar*. Londres. Arnold.

Hama, Y. (1991). "The effects of impositive computer messages on workers" en *Japanese Journal of Psychology*, 61(1). 40-46.

Hancher, M. (1979). "The classification of cooperative locutionary acts" en *Language in Society*, 8, 1-14.

Hardy, D.E. (1991). "Strategic politeness inHemingway's The short happy life of Francis Macomber" en *Poetics*, 20. 343-362.

Harnish, R. M. (1990). "Speech acts and intentionality" en *Speech acts, meaning and intentions: Critical approaches to the philosophy of John R. Searle*, editado por Burkhardt, A. Berlín. Walter de Gruyter.

- (1992). "Performatives are default reflexive standardized indirect acts" en *Acta Linguistica*, 40. 1-24.

- (1994). "Mood, meaning and speech acts" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 407-459.

Harrah, D. (1994). "On the vectoring of speech acts" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 374-390.

Harris, M.B. (1992). "When courtesy fails: Gender roles and polite behaviors" en *Journal of Applied Social Psychology*, 22. 1399-1416.

Harris, R. M. (1984). "Truth and politeness: a study in the pragmatics of Egyptian Arabic conversation". Tésis Doctoral. Cambridge. Universidad de Cambridge.

Haverkate, H. (1979). *Impositive sentences in Spanish*. Amsterdam. North Holland.

- (1983). "Los actos verbales indirectos: el parámetro de la referencia no especifica" en *Lingüística Española Actual, 5*. 15-28.

- (1984). *Speech acts, speakers and hearers: References and referential strategies in Spanish*. Amsterdam. John Benjamins

- (1985). "La ironía verbal: un análisis pragmalingüístico" en *RSEL*. 15,2. 343-391.

- (1987). "La Cortesía como estrategia conversacional" en *La Semiótica del Diálogo. Diálogos Hispánicos. 6*. editadoo por Haverkate H y Hengeveld K. Amsterdam. Rodopi.

- (1988). "Politeness strategies in verbal interaction: an analysis of directness and indirectness in speech acts" en *Semiotica, 71*. 59-71.

- (1990.a). "Politeness and mitigation in Spanish: a morpho-pragmatic analysis" en *University in diversity*. Dordrecht. Foris Publications, 107-131.

- (1990.b). "Aspectos semióticos de la cortesía verbal" en *Revista de Lingüística Teórica y Aplicada*, 28. 27-40.

- (1990.c). "A speech act analysis of irony" en *Journal of Pragmatics*, 14. 77-109

- (1991). "La cortesía verbal: acción, transacción e interacción" en *Revista Argentina de Lingüística, 7*. 141-178.

- (1993). "Acerca de los actos de habla expresivos y comisivos en español" en *Aproximaciones pragmalingüísticas al español. Diálogos Hispánicos. 12*. editado por Haverkate H., Hengeveld K. y Mulder G. Amsterdam. Rodopi.

- (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid. Biblioteca Románica Hispánica, Gredos.

Held, G. (1989). "On the role of maximization in verbal politeness" en *Multilingua*, 8(2). 167-206.

- (1992) "Politeness in linguistic research" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlin. Mouton de Gruyter, 131-153.

Heringer, J. T. (1972). "Some grammatical correlates of felicity conditions and presuppositions" en *Ohio State University Working Papers in Linguistics 11*. vi-110.

Hernández Campoy, J. M. (1993). *Sociolingüística Británica: Introducción a la obra de Peter Trudgill.* Barcelona. Octaedro. Universidad Lingüística.

Hernández Sacristán, C. (1995). "Deixis social y cortesía en textos científicos: un estudio contrastivo" en *Verba*, 22. 477-500.

(1996). "Actos de habla desde una perspectiva contrastiva: apuntes metodológicos" en *Pragmática y gramática del español hablado,* editado por Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. *Zaragoza.* Libros Pórtico. 317-327.

Herrero, G. (1991). "Procedimientos de intensificación-ponderación en el español coloquial" en *Español Actual,* 56. 39-51.

- (1996). "La importancia del concepto de enunciado en la investigación del español coloquial" en *Pragmática y gramática del español hablado,* editado por Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. *Zaragoza.* Libros Pórtico. 109-126.

Hickey L. y Vázquez Orta, I. (1994). "Politeness as deference: a pragmatic view". En *Pragmalingüístics, 2.* 267-286.

Hidalgo, A. (1996). *Entonación y conversación coloquial. Sobre el funcionamiento demarcativo e integrador de los rasgos suprasegmentales.* Valencia. Universitat de València.

Hill, B., Ide, S., Ikuta, S., Kawasaki, A., y Ogino, t. (1986). "Universals of linguistic politeness" en *Multilingua*, 8. 223-248.

Hirokawa, R.Y., Jeffrey, M. y Steven, M. (1991). "Effects of request legitimacy on the compliance-gaining tactics of male and female managers" en *Communication Monographs*, 58. 421-436.

Holdcroft, D. (1978). *Words and deeds: problems in the theory of speech acts.* Oxford. Clarendon Press.

- (1994). "Indirect speech acts and propositional content" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 350-364.

Holmes, J. (1988). "Paying compliments: A sex-preferential positive politeness strategy" en *Journal of Pragmatics*, 12(3). 445-465.

- (1989). "Sex differences and apologies: One aspect of communicative competence" en *Applied Linguistics*, X, 194-213.

- (1993). "New Zealand women are good to talk to: an analysis of politeness strategies in interaction" en *Journal of Pragmatics*, 20. 91-116.

Holtgraves, T. (1986). "Language structure in social interaction: perceptions of direct and indirect speech acts and interactants who use them" *en Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 305-314.

Hoppe-Graff, S., Herrmann, T., Winterhoff-Spurk, P., y Mangold, R. (1985). "Speech and situation: A general model for the process of speech production" en *Language and Social*

situacions editado por Forgas J.P. Nueva York: Springer-Verlag. 81-97.

Hopper, P. J. (1991). "On some principles of grammaticization" en *Approaches to grammaticalization*, editado por Trauggott, E. C. y Heine, B. Amsterdam. John Benjamins, 17-35

Hörmann, H. (1982). *Querer decir y entender. Fundamentos para una semántica psicológica.* Madrid. Gredos.

Horn, L (1984). "Toward a new taxonomy for pragmatic inference: Q-based and R-based implicature." En *Meaning, form and use in context: linguistic application* editado por Schiffrin, D. Washington. Georgetown University Press.

- (1988). "Teoría pragmática" En *Panorama de la Lingüística Moderna I: Teoría Lingüística: Fundamentos*. Madrid. Visor. traducción (1990)

House, J. (1986). "Cross-cultural pragmatics and foreign language teaching" en *Probleme und Perspektiven der Sprachlehrforschung*. Frankfurt. Scriptor, 281-295.

House, J. y Kasper, G. (1981). "Politeness markers in English and German". En *Conversational routine*, editado por Coulmas F. La Haya. Mouton, 157-185

Hwang, J. (1990). "Deference versus politeness in Korean speech" en *International Journal of the Sociology of Language*, 82. 41-55.

Huddleston, R. (1994). "The contrast between interrogatives and questions" en *Journal of Linguistics*, 31. 411-439.

Hymes, D. H. (1972.a). "Editorial introduction to language in society" en *Language in Society*, I. 6.

- (1972.b). "On communicative competence" en *Sociolinguistics,* editado por Pride, J.B. y Holmes, J. Harmondsworth, Penguin, 269-293.

- (1974). "Ways of speaking." en *Explorations in the ethnography of speaking*, editado por Bauman R. y Sherezer J. Cambridge University Press, 433-51.

- (1986). "Discourse: scope without depth" en *International Journal of the Sociology of Language*, 57, 49-89.

Ide, S. (1986). "Sex difference and politeness in Japanese" en *International Journal of the Sociology of Language*, LVIII, 25-36.

- (1992). "The concept of politeness: an empirical study of American English and Japanese" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. y Ehlich, K. Berlín. Mouton de Gruyter, 281-297.

- (1993). "Preface: the search for integrated universals of linguistic politeness" en *Multilingua*, 12. 13-50.

Igualada, D. (1996). "La interacción conflictiva. Los insultos en español" en *Estudios de sociolingüística. Sincronía y diacronía* editado por Díaz de Revenga, P. y Jiménez, J.M. Murcia. DM. 130-154.

Inhofen, N. (1996). "El papel de los gestos en la ordenación y estructuración de la lengua hablada española" en *El español hablado y la cultura oral en España e Hisponoamérica,* editado por Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. Franckfurt am Main. Iberoamericana 45-68.

Isaacs, E.A. y Clark, H.H. (1990). "Ostensible invitations" en *Language in Society, 19*, 493-509.

Jacobs, S. y Jackson, S. (1983). "Strategy and structure in conversational influente attempts" en *Communications Monographs, 50*, Cambridge, Cambridge University Press, 285-304.

Jakobovitz, L.A. y Gordon, B. (1974). *The context of language teaching*. Rowley, Mass Newbury House.

Janney, R. W. Y Arndt, H. (1992). "Intracultural tact versus intercultural tact" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlín. Mouton de Gruyter, 21-42

- (1993). "Universality and relativity in cross-cultural politeness research: a historial perspective" en *Multilingua*, 12. 13-50

Johnson, D.M. (1992). "Compliments and politeness in peer-review texts" en *Applied Linguistics*, 13. 51-71.

Johnstone, B., Ferrara, K, y Mattson, J. (1992). "Gender, politeness and discourse management in same-sex and cross-sex opinion-poll interviews" en *Journal of Pragmatics*, 18. 405-430.

Julio, M.T. y Muñoz, R. (1988). *Textos clásicos de pragmática*. Madrid. Arco Libros.

Kachru, Y. (1991). "Speech acts in world English: toward a framework for research" en *World Englishes*, 10. 299-306.

Karttunen, L y Peters, S. (1979). "Conventional implicature" En *Syntax y Semantics. Vol.11: Presuppositon,* editado por Oh y Dinneen. Nueva York. Academic Press.

Kasher, A. (1986). "Politeness and rationality" en *Pragmatics and linguistics. Festschrift for Jacob Mey on his 60th birthday 30th october 1986*. editado por J. D. Johansen y H. Sonne, Odense, Odense University Press, 103-114.

- (1994). "Modular speech act theory: programme and results" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 312-322.

Kasper, G. (1982). "Teaching-induced aspects of interlanguage discourse" en *Studies in Second Language Adquisition*, 4, 99-113.

- (1990). "Linguistic politeness: current research issues". *Journal of Pragmatics* 14, 193-218.

Kasper, G. Y Blum-Kulka, S. (1993). *Interlanguage Pragmatics*. Oxford. Oxford University Press.

Katz, J.J. y Postal, P.M. (1964). *An integrated thery of linguistic descriptions*. Cambridge, Mass. MIT Press.

Kearns, J. T. (1994) "Meaning, structure and speech acts" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 50-79

Keenan, E. (1976). "The universality of conversational postulates",*Language in society*, 5, 67-80.

Kempson, R. (1975). *Presupposition and the delimitation of semantics*. Cambridge. Cambridge University Press.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1992). *Les interactions verbales II*. Paris. Colin.

Klaus, G. (1979). *El Lenguaje de los políticos*. Barcelona. Anagrama.

Klee, C.A. y Ramos-García, L. (1991). *Sociolinguistics of the Spanish-speaking world: Iberia, Latin America, United States*. Tempe AZ. Editorial Bilingüe.

Knapp-Potthoff, A. (1992). "Secondhand politeness" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlín. Mouton de Gruyter, 203-218.

Koike, D. A. (1989). "Requests and the role of deixis in politeness" en *Journal of Pragmatics*, XIII-2, 187-202.

- (1992). *Language and social relationships in Brazilian Portuguese: the pragmatics of politeness*. Austin. Univesity of Texas Press.

- (1994). "Negation in Spanish and English suggestions and requests: mitigating effects? en *Journal of Pragmatics*, 21. 513-526.

Kooij, J. G. (1971). *Ambiguity in natural language. An investigation of certain problems in its linguistic description.* Amsterdam. Londres.North-Holland Publishing Company.

Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. (1996). *El español hablado y la cultura oral en España e Hisponoamérica*. Franckfurt am Main. Iberoamericana.

Kovacci, O. (1992). *El comentario gramatical*. Madrid. Arco.

Kreml, N.M.P. (1992). "Relevance, textual unity and politeness in writing about science" en *Dissertation Abstracts International*, 53. 2794-A.

Kreuz, R. J. y Roberts, R. M. (1993). "When collaboration fails: consequences of pragmatic errors in conversation" en *Journal of Pragmatics*, 19. 239-252.

Kurzon, D. (1995). "The right of silence: A socio-pragmatic model of interpretation" en *Journal of Pragmatics*, 23. 55-69.

Kwarciak, B. J. (1993). "The adquisition of linguistic politeness, and Brown and Levinson's theory" en *Multilingua*, 12. 51-68.

Lakoff, G. y Johnson, M. (1980). *Metaphors we live by*. Chicago. The University of Chicago Press.

Lakoff, R. (1973). "The Logic of politeness: or minding your p's and q's", en *Papers from the Regional Meeting, Chicago Linguistic Society, IX*, 292-305.

- (1975). *Language and woman's place*. Nueva York. Harper and Row.

- (1977). "What you can do with words: politeness, pragmatics, and performatives" en *Proceedings of the Texas conference on performatives, presuppositions and implicatures*, editado por Rogers A., Wall B. Y Murphy J.P. Washington D.C.,79-105.

- (1979). "Stylistic strategies within a grammar of style" en *Language, sex and gender. The Annals of the New York academy of sciences*, editado por Orasany J. y otros, 53-80.

- (1989). "The limits of politeness: Therapeutic and courtroom discourse" en *Multilingua*, VIII, 101-129.

Lamíquiz, V. (1971). "El superlativo iterativo" en *BFE*, 38-39, 15-22.

- (1990). "Lengua y grupo social" en *Notas y Estudios Filológicos*, 5. 123-136.

Lange, W. (1984). *Aspekte der Höflichkeit*. Frankfurt. Peter Lang Ed.

Langton, R. (1993). "Speech acts and unspeakable acts" en *Philosophy and Public Affairs*, 22. 293-330.

Larson, R. K. (1991). "Promise and the theory of control" en *Linguistic Inquiry, 22, 1*. 103-139.

Lavandera, B. (1988). "The social pragmatics of politeness forms" en *Sociolinguistics* vol.2. editado por H. Ammon, N. Dittmar, y K. J. Mattheier. Berlín. De Gruyter, 1196-1205

Laver, J. (1975). "Communicative functions of phatic communion" en *Organization of behavior in face-to-face interaction*, La Haya, Mouton, 215-238.

- (1981). "Linguistic routines and politeness in greeting and parting" en *Conversational routine. Explorations in standardized communication situations and prepatterned speech*, editado por Coulmas, F. La Haya. Mouton. 289-304.

Lavob, W. (1972). *Sociolinguistic patterns*. Oxford. Basic Blackwell.

- (1972). "Rules for ritual insults" en *Studies in social interaction*, editado por Sudnow D. Nueva York. Free Press, 120-169.

- (1977). y Fanshell, D. *Therapeutic discourse: Psychotherapy as conversation*. Nueva York. Academic Press.

Lee, N. (1991). "Honorifics and politeness in Korean" en *Dissertation Abstracts International*, 52. 1240-A.

Leech, G. N. (1980). *Language and tact*. Amsterdam. North Holland.

- (1983). *Principles of pragmatics*. Londres. Longman.

Lerman, C.L. (1980). *A sociolinguistic study of political discourse: The Nixon White House conversations*. Cambridge. Cambridge University Press.

Levenston, E. (1971). "Over indulgence and under-representation aspects of mother-tongue interference" en *Papers in contrastive linguistics* editado por Nickel, G. Cambridge. Cambridge University Press, 115-121.

- (1975). "Aspects of testing the oral proficiency of adult immigrants to Canada" En *Papers on Language Testing 1967-1974*, editado por Palmer, L. y Spolsky, B. Washington: TESOL

Levin, S. (1976). "Concerning what kind of a poem a speech act is". En *Pragmatics of language and literature*. editado por Van Dijk (1976). Amsterdam. North Holland, 141-160.

Levinson, S.C. (1981). "The essential inadequacies of speech act models of dialogue" En *The possibilities and limitations of pragmatics,* editado por Parret, H. Sbisa, M. y Verscheren, J. Amsterdam. John Benjamins, 473-492.

- (1983). *Pragmatics*. Cambridge. Cambridge University Press.

LoCastro, V. (1990). "Intercultural pragmatics: A Japanese-American case study" en *Dissertation Abstracts International,* 53. 1891-A (3512-A).

Lope Blanch, J. M. (1983). *Análisis gramatical del discurso*. Ciudad de México. Universidad Nacional Autónoma de México.

López, C. (1990). *La urbanidad y los usos sociales*. Oviedo. Nobel.

López Morales, H. (1992). "Style variation, sex and linguistic consciousness" *en Sociolinguistics and stilistic variation*, editado por Moreno Fernández, F. Lynx.3. 43-53.

- (1994). *Métodos de investigación lingüística*. Salamanca. Ediciones Colegio de España.

Loveday, L. (1983). "Rhetoric patterns in conflict: the socio-cultural relativity of discourse-organizing processes" *en Journal of Pragmatics*, 9, 169-190.

Maingueneau, F. (1989). *Introducción a los métodos de análisis del discurso*. Buenos Aires. Hachette.

Magnusson, A.L. (1992). "The rhetoric of politeness and Henry VIII" en *Shakespeare Quarterly*, 43. 319-409.

Manjón-Cabeza Cruz. A. (1987). "Acerca del uso de como en el español hablado actual" en *Revista Española de Lingüística, XVII-1*, 176-177

Mao, L.R. (1994). "Beyond politeness theory: Face revisited and renewed" en *Journal of Pragmatics*, 21. 451-486.

Marcos, P.J. (1976). *La expresión de ruego y mandato en la lengua inglesa*. Madrid. Sociedad

General Española de Libreria.

Marier, P. (1992). "Politeness strategies in business letters by native and non-native English speakers" en *English for Specific Purposes*, 11. 189-205.

Martín Rojo, L. (1994). "The jargon of delinquents and the study of converstional dynamics" en *Journal of Pragmatics* 21. 243-289.

Martinell, E. (1992). "Preguntas que no preguntan" en *E.L.U.A.* 8. 25-35

Martínez de Grave, S. (1986). "Significado indirecto y cortesía en el español de México" en *Actas del II Congreso Internacional sobre el español de América*. México. U.N.A.M. 150-163.

Matsumoto, Y. (1988). "Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese" en *Journal of Pragmatics*, 12, 403-426.

- (1989). "Politeness and conversational universals: observations from Japanese" en *Multilingua*, 8, 207-221.

Meggle, G. (1985). "To hell with speech act theory" en *Dialogue: an interdisciplinary approach. editado por Dascal, M. Amsterdam. Filadelfia. John Benjamins Publishing Company*, 205-211.

Menéndez Pidal, R. (1962). *Manual de gramática histórica española*. Madrid. Espasa-Calpe. 11ª edición.

Merin, A. (1991). "Imperatives: linguistics versus philosophy" en *Linguistics*, 29. 669-702

Mey, J. L. (1993). *Pragmatics: An Introduction*. Oxford. Blackwell.

Mey, J. L. y Talbot, M. (1988). "Computation and the soul" en *Journal of Pragmatics*, 12: 743-789.

Milroy, L. (1987). *Language and social networks*. Oxford. Basil Blackwell.

Miller, L. (1991). "Verbal listening behavior in conversations between Japanese and Americans", en *The pragmatics of international and intercultural communication*. editado por Blommaert, J y Verschueren, J. Amsterdam. John Benjamins Publishing Company.

Miller, R.S. (1991). "On decorum in clore relationshhips:Why aren't we polite to those who we love?" en *Contemporary Social Psychology*, 15.63-65.

Mills, M.H. (1992). "Conventionalized politeness in Russian requests. A pragmatic view of indirectness" en *Russian Linguistics*, 16. 65-82.

Moliner, M. (1966). *Diccionario de uso del español. A-G*, Madrid. Gredos.

Montolío Durán, E. (1996). "Grámatica e interacción: Ensayo metodológico para el análisis del español conversacional" en *Pragmática y gramática del español hablado*, editado por Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. Zaragoza. Libros Pórtico. 329-341.

- (1997). "La teoría de la relevancia y el estudio de los conectores discursivos" en *Introducción a la pragmática lingüística*, editado por Fuentes Rodríquez, C. Sevilla.

Kronos. 27-39.

- (1998). "La teoría de la relevancia y el estudio de los marcadores discursivos" en *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis,* editado por Zorraquino, Mª. A. y Montolío Durán, E. Madrid. Arco. 93-120.

Moore, P. (1992). "When politeness is fatal" en *Journal of Business and Technical Communication*, 6. 269-292.

Morales López, E. (1990). "Análisis de la interacción comunicativa de una clase de EGB" en *Actas del VII Congreso Nacional de Lingüística Aplicada*, Sevilla. AESLA. 389-398.

Moreno Fernández, F. (1989). "Análisis de actos de habla coloquiales", I y II en *Español Actual, LI- LII*, 5-51 y 5-57.

(1998). *Principios de sociolingüística y sociología del lenguaje.* Barcelona. Ariel.

Morgan, J.L. (1978). "Two types of convention in indirect speech acts" en *Pragmatics. A reader.* editado por Davis, S. Nueva York. Oxford. Oxford University Press, 242-253.

Mulamba, K. (1991). "Apologizing and complaining in Ciluba, French, and English: speech act performance by trilingual speakers in Zaire" en *Dissertation Abstracts International,* 52. 902-A.

Mulder, G. (1991). "Aproximarse y evitar: estrategias de cortesía en castellano" en *Foro Hispano*, 2. 69-79.

- (1993). "*¿Por qué no coges el teléfono?: acerca de los actos de habla indirectos" en Aproximaciones pragmalingüísticas al español. Diálogos Hispánicos. 12.* editado por Haverkate, H. Hengeveld, K y Mulder, G. Amsterdam. Rodopi.

Narbona Jiménez, A. (1986). "Problemas de sintaxis coloquial andaluza" en *RSEL, 16-2,* 229-276.

- (1990)."¿Es sistematizable la sintaxis coloquial?" en *Actas del Congreso de la Sociedad Española de Lingüística. XX Aniversario.* Vol. II. Madrid. Gredos. 1030-1043.

- (1996). "Sintáxis del español coloquial: Algunas cuestiones previas" en *Pragmática y gramática del español hablado,* editado por Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. Zaragoza. Libros Pórtico. 157-175.

Nicoloff, F. (1989) "Threats and illocutions" en *Journal of Pragmatics, 13.* 501-522.

Nofsinger, R. E. (1975). "The demand ticket: a conversational device for getting the floor" en *Speech Monographs.* 42. 1-9.

Nwoye, O. G. (1989). "Linguistic politeness in Igbo" en *Multilingua* 8 (2/3). 259-275.

- (1992). "Linguistic politeness and sociocultural variation of the notion of face" en *Journal of Pragmatics*, 18. 309-328.

Ochs K. E., Shieffelin B. y Platt, M. (1978). "Questions of immediate concern" en *Questions and politeness. Strategies in social interaction.* editado por Goody E. Cambridge. Cambridge University Press, 44-55

Ohmannn, R. (1971). "Speech acts and the definition of literature" en *Philosophy and Rhetoric*. 4. 1-19.

Ohta, A.S. (1991). "Evidentiality and politeness in Japanese" en *Issues in Applied Linguistics*, 2(2).211-238.

O'Neill, J. (1988-89). "Relevance and pragmatic inference" en *Theoretical Linguistics*, 15: 241-261.

Pandharipande, R. (1992). "Defining politeness in Indian English" en *World Englishes*, 11. 241-250.

Pavlidou, T. (1991). "Politeness on the telephone: contrastive analysis of Greek and German conversations" en *Studies in Greek Linguistics Proceedings of the 11th Annual Meeting of the Department of Linguistics*. Facultad de Filosofía. Thessaloniki. Kyriakidis. 307-326

- (1994). "Contrasting German-Greek politeness and the consequences" en *Journal of Pragmatics*, 21. 487-511.

Pilegaard, M. (1997). "Politeness in written business discourse: A text linguistic perspective on requests" en *Journal of Pragmatics, 28*. 223-244.

Plasencia, M.E. (1992). "Politeness in mediated telephone conversations in Ecuadorian Spanish and British English" en *Language Learning Journal*.6. 80-92.

Pomerantz, A. (1984). "Agreeing and disagreeing with assessments: some features of preferred/dispreferred turn shapes" en *Structures of social action: studies in conversational analysis*, editado por Atkinson, J.M. y Heritage, J. Cambridge, Cambridge University Press, 57-101.

Pons Bordería, S. (1998). "Oye y mira o los límites de la conexión" en *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, editado por Zorraquino, Mª. A. y Montolío Durán, E. Madrid. Arco. 213-228.

Portolés, J. (1993). "La distinción entre los conectores y otros marcadores del discurso en español" en *Verba:Anuario Galego de Filoxofía*, 20. 141-170.

- (1996). "Sobre la organización interna de las intervenciones" en *Pragmática y gramática del español hablado*, editado por Briz Gómez, A., Gómez Molina, J.R. y Grupo Val.Ed.Co. Zaragoza. Libros Pórtico. 203-214..

- (1998). "La teoría de la argumentación en la lengua y los marcadores del discurso" en *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis*, editado por Zorraquino, Mª. A. y Montolío Durán, E. Madrid. Arco. 71-92.

Postigo, A. M. (1996). *De lo dicho a lo escrito*. Jujuy.Universidad Nacional de Jujuy.

Poyatos, F. (1993). *Paralanguage: A linguistic and interdisciplinary approach to interactive speech and sounds*. Amsterdam, Philadephia. John Benjamins.

- (1994). *La comunicación no verbal*. Madrid. Istmo. 3 vols.

- (1996). "La comunicación no verbal en el discurso y en el texto" en *Analecta malacitana*, XIX, 1, 67-85.

Preisler, B. y Haberland, H. (1994). "Reseña sobre M. Sifianou' Politeness phenomena in England and Greece. A cross-cultural perspective" en *Journal of Pragmatics*, 22. 227-232.

Prince, E.(1982). *Grice and universality: a reappraisal.* Nueva York. Academic Press.

Puga, J. (1997). *La atenuación en el castellano de Chile*. Universidad de Valencia, Grupo de Estudios Iberoamericanos. Tirant lo Blanch libros.

Quirk, R. y Greenbaum, S. (1973). *A university grammar of English*. Londres. Longman.

Ramirez, I. S. (1988). *El modo en español y la teoría de los actos de habla*. Michigan. University Microfilms International.

Real Academia Española. (1956). *Diccionario de la lengua española*. Madrid. Espasa Calpe.

Récanati, F. (1979). *La transparence et l'énonciation.* París. Seuil. (trad. esp. *La transparencia y la enunciación*, Buenos Aires. Hachette, 1981)

- (1989). "The pragmatics of what is said" en *Mind and Language*, 4. 295-329.

Reichard, K. (1992). "Politeness counts" en *UNIX. Review*, 10(6). 91-103.

Reiss, N. (1985). *Speech act taxonomy as a tool for ethnographic description: an analysis based on videotapes of continuous behavior in two New York households.* Amsterdam/Filadelfia. John Benjamins.

Reyes, G. (1990). *La pragmática lingüística*. Barcelona. Montesinos.

- (1995). *El abecé de la pragmática*. Madrid. Arco Libros.

Richards, J.C. y Sukwiwat, M. (1985) "Language transfer and conversational competence" en *Applied Linguistics*, IV-2, 113-125.

Riley, Ph. (1989). "Well don't blame me. On the interpretation of pragmatic errors" en *Contrastive pragmatics*, editado por Oleksy, W. Amsterdam. Philadelphia. John Benjamins.91-112.

Rintell, E. (1979)."Getting your speech act together: the pragmatic ability of second language learners" en *Working papers on bilingualism*, 17, 97-106.

- (1981). "Sociolinguistica variation and pragmatic ability: a look at learners" en *International Journal of the Sociology of Language*, XXVII, 11-34.

Rivero, M.L. (1998). "Un ejemplo de metodología de filosofía analítica en la semántica lingüística: la cortesía y los actos verbales, en *Revista Española de Lingüística*, 8, 77-104.

Roberts, J. (1992) "Fact-threatening acts and politeness theory: Contrasting speeches from supervisory conferences" en *Journal of Curriculum and Supervision*, 7. 287-301.

Roberts, L. D. (1991). "Relevance as an explanation of communication" en *Linguistics and Philosophy*, 14. 453-472.

Rojas, E. (1994). "Acerca de algunas metáforas de la oralidad argentina" en *Boletín de la Academia Argentina de Letras. LIX*. 231-242.

Ross, J. R. (1970). "On declarative sentences" en *Readings in English transformational grammar*, editado por Jacobs, R. A. y Rosenbaum, P.S. Walthman, Ginn, 222-272.

- (1973). "Nouniness" en *Three dimensions of linguistic theory*. editado por Osamu y Fujimura, Tokyo. The TEC Company, 137-257.

- (1975). "Where to do things with words" en *Syntax and Semantics. Volume 3. Speech acts*. editado por Cole, P. y Morgan, J.L. Nueva York. Academic Press, 233-256

Ruiz de Mendoza, F. (1996). "Aspectos pragmáticos de la negociación del significado" en *La Competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales* editado por Cenoz, J. Y Valencia, H. Vitoria. Publicaciones de la Universidad del País Vasco.

Sacks, H. Schegloff, E y Jefferson, G. (1974). "A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation" *Language, L.* (696-735).

Sadock, J.M. (1972). "Speech act idioms" *CLS 8*: 329-339.

- (1974). *Toward a linguistic theory of speech acts*. Nueva York. Academic Press.

- (1978). "On testing for conversational implicature" en *Syntax and Semantics. Volume 9. Pragmatics*. editado por Cole, P. y Morgan, J. L. Nueva York. Academic Press, 281-298

- (1988). "Speech act distinctions in grammar" en *Panorama de la lingüística actual*, editado por F. J. Newmeyer, Madrid. Visor. 1992, 183-197.

- (1994). "Toward a grammatically realistic typology of speech acts" en *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*, editado por Tsohatzidis, S. L. Londres. Routledge. 393-406.

Sanada, S. (1993). "The dynamics of honorific behavior in a rural community in Japan" en *Multilingua*, 12. 81-94.

Samper, J.A. (1990). *Estudio sociolingüístico del español de Las Palmas de Gran Canaria*. Las Palmas de Gran Canaria. La Caja de Canarias.

Sánchez de Zavala, V. (1990). "Sobre la nueva teoría de la pertinencia" en *Estudios de Lingüística de España y México*, editado por Demonte, V. y Garza Cuaron, B. México. El Colegio de México, 273-299.

Saville-Troike, M. (1982). *The Ethnography of communication. An introduction*. Oxford. Backwell.

Sbisà, M. (1978). *Gli atti linguistici*, Milán. Feltrinelli.

- (1992). "Cross-cultural pragmatics: requests and apologies" en *Journal of Pragmatics*, 17(3). 267-274.

Scarcella, R. y Brunack, J. (1981) "On speaking politelly in a second language" en *International Journal of the Sociology of Language*, XXVII, 59-75.

Scollon, R. y Scollon, S.B.K. (1981). *Narrative literacy and face in interethnic communication*. Norwood. NJ: Ablex Publishing Corporation.

- (1983). "Face in interethnic communication" en *Language and communication*, editado por Richards J.C. y Schmidt R.W. Nueva York: Longman, 156-191.

- (1995). *Intercultural communication: a discourse approach*. Oxford, Basil Blackwell.

Schegloff, E. A. y Sacks, H. (1973). "Opening up closings" en *Semiótica*, 8, 289-327.

Schiffrin, D. (1984). "Jewish argument as sociability" en *Language in Society*, 13. 311-335.

Schmidt, R. W. (1980). "Review of Esther Goody ed. Questions and politeness: Strategies in social interaction" en *RELC. Journal 11*, p.100-114.

Schoerhorn, D.R. (1992). "Politeness in decision-making" en *Research on Language and Social Interaction*, 25. 253-273.

Searle, J. R. (1965). "What is a speech act?" en *Philosophy in America*. editado por Black, M. Nueva York. Unwin Hyman,221-239

- (1969). *Speech acts. An essay in the philosophy of Language*. Cambridge. Cambridge University Press.

- (1975). "Indirect speech acts" en *Syntax and Semantics, volume 3: Speech acts*. editado por Cole, P y Morgan J.L. Nueva York. Academic Press, 59-82.

- (1976) "A classification of illocutionary acts", en *Language in Society, V*, 1-23.

- (1979). *Expression and meaning*. Cambridge. Cambridge University Press.

-(1985). y Vanderveken, D. *Foundations of illocutionary logic*. Cambridge. Cambridge University Press.

- (1989). "How performatives work" en *Linguistic and Philosophy, 12*, 535-558.

- (1992). y Parret, H. y Verschueren, J. *(On) Searle on Conversation*. Amsterdam-Filadelfia, John Benjamins Publ. Comp.

Sell, R. D. (1985.a). "Politeness in Chaucer: Suggestions towards a methodology for pragmatic stylistics" en *Studia Neophilologica*, 57. 175-185.

- (1985.b). "Tellability and politeness in the Miller's tale: First steps in literary pragmatics" en *English Studies*, 66. 496-512.

- (1991). "The politeness of literary texts" en *Literary Pragmatics*, editado por Roger,

S.D. Londres. Routledge. 208-224.

- (1992) "Literary texts and diachronic aspects of politeness" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlín. Mouton de Gruyter, 109-129.

Sherzer, J. (1988). "Talk about tu and vous" en *Languages and culturs. Sudies in nohor of Edgar C. Palomé*, editado por Jazayery, M.A. y Winter, W. Berlín. Mouton De Gruyter. 611-620.

Sherzer, J. y Darnell, R. (1986). "Outline guide for the etnographic study of speech use" en *Directions in sociolinguistics. The ethnography of communication.* editado por Gumperz, J.J. y Hymes, D. Oxford. Basil Blackell, 548-554

Sifianou, M. (1992a). *Politeness phenomena in England and Greece. A cross-cultural perspective*. Oxford. Clarendon Press.

- (1992b). "The use of diminutives in expressing politeness: modern Greek versus English" *en Journal of Pragmatics*, 17. 155-173.

- (1993) "Off-record indirectness and the notion of imposition" en *Multilingua* 12, 69-79

Silva-Corvalán, C. (1989). *Sociolingüística. Teoría y análisis*. Madrid. Alhambra.

- (1996). "Estrategias sintácticas del español hablado" en *El español hablado y la cultura oral en España e Hisponoamérica*, editado por Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. Madrid. Iberoamericana. 261-277.

Sinclair, J. McH. y Coulthard, R. M. (1975). *Towards an analysis of discourse: the English used by teachers and pupils*. Oxford, Oxford University Press.

Smith-Hefner, N. J. (1987). "Women and politeness: the Japanese example" en *Language and Society*, 17. 535-554.

Snow, C. E., Perlmann, R. Y., Gleason, J.B. y Hooshyar, N. (1990). "Developmental perspectives on politeness: sources of children knowledge" en *Journal of Pragmatics* 14. 289-305.

Spencer-Oatey, H. D. M. (1992). *Cross-cultural politeness: British and Chinese conceptions of the tutor-student relationship*. Lancaster. Lancaster University.

Sperber, D. (1994). "Understanding verbal understanding" en *What is intelligence?* editado por Khalfa, J. Cambridge. Cambridge University Press, 179-198.

Sperber, D. y Wilson, D. (1986). *Relevance: foundations of pragmatic theory*. Cambridde. MA: Harvard Univesity Press.

- (1997). "Remarks on relevance theory and the social sciences" en *Multilingua*, 16, 145-151.

Stalnaker, R.C. (1974). "Pragmatic presuppositions" En *Semantics and philosohpy*, editado por Munitz y Unger P. Nueva York: NYU Press.

- (1978). "Assertion" en *Syntax and Sematics, 9: Pragmatics.* editado por Cole, P. Nueva York. Academic Press, 315-332.

Stalpers, J. (1992) "Between matter-of-factness and politeness" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlín. Mouton de Gruyter, 217-230.

Stampe, D. W. (1975). "Meaning and truth in the theory of speech acts" en *Syntax and semantics. Volume 3. Speech acts.* Nueva York. Academic Press, 1-39

Steingber, J.D. (1994). "Performance of face-threatening acts in Chinese" en *Pragmatics of Chinese as native and target language*, editado por Kasper, G. Honolulu. University of Hawaii Press.

Stoll, P. (1997). "Speech acts and conversation: the interactional development of speech act theory" en *Pragmalingüística. V.3-4.* 465-475.

Strawson, P. F. (1964). "Intention and convention in speech acts" en *Philosophical Review*, 73. 439-460.

Strecker, I. (1993). "Cultural variation in the concept of face" en *Multilingua*, 12. 119-141.

Stubbs, M. (1983). *Discourse analysis. The sociolinguistic analysis of natural language.* Oxford. Basil Blackwell.

Sugiyama Lebra, T. (1987). "The cultural significance of silence in Japanese communication" en *Multilingua*, 6. 343-357.

Svartvik, J. y Quirk, R. (1980). *A corpus of English conversation.* Estocolmo, CWK Gleerup Lund.

Sweetser, E. E. (1986). "The definiton of lie. An examination of the folk models underlying a semantic prototype". En *Cultural models in language and thought.* editado por D. Holland y N. Quinn. Cambridge. Cambridge University Press.

Tambiah, S. J. (1968). "The magical power of words. *Man* 3, 175-208

Tannen, D. (1984). *Conversational style: analyzing talk among friends.* Norwood. NJ: Ablex Publishing Corporation.

Tannen, D. y Saville-Troike, M. (1985) *Perspectives on silence.* Norwood, N.J. Ablex Publishing Company.

Taylor, J. (1989). *Linguistic categorization. Prototypes in linguistics theory.* Oxford. Clarendon Press.

Thomas, J. (1983). "Cross-cultural pragmatic failure" en *Applied Linguistics, 4.* 91-112.

- (1985) "The language of power: towards a dynamic pragmatics" *Journal of Pragmatics, 9.* 765-783.

- (1995). *Meaning in interaction. An introduction to pragmatics.* Londres. Longman.

Traugott, E. C. y Heine, B. (1991). *Approaches to grammaticalization*. Amsterdam. John Benjamins.

Travis, C. (1981). *The true and the false: The domain of the pragmatic*, en Pragmatics & Beyond. An Interdisciplinary Series of Language Studies II:2. Amsterdam. John Benjamins.

Trudgill, P. J. (1974). *Sociolinguistics: an introduction to language and society*. Harmondsworth: Penguin Books.

- (1978). *Sociolinguistic patterns in British English*. Londres: Edward Arnold

- (1992). *Introducing language and society*. Harmondsworth, Penguin Books.

Tsohatzidis, S. L. (1993). "Scenes and frames for orders and threats" en *Conceptualizations and mental processing in language,* editado por Geiger, R. A., y Rudzka-Ostyn, B. Berlín y Nueva York. Mouton de Gruyter.

- (1994). *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspective*. Londres. Routledge.

Tsui, A. B. M. (1994). *English conversation*. Oxford. Oxford University Press.

Uruburu, A. (1990). "Aspectos lingüísticos y sociolingüísticos en el habla juvenil de Córdoba" en *Actas del VII Congreso de Lingüística Aplicada*. AESLA. 573-582.

Valdés Villanueva, I. M. (1995). *La búsqueda del significado*. Madrid. Tecnos.

Van de Walle, L.C. (1991). "Pragmatics and classical Sanskrit: A pilot study in linguistic politeness" en *Dissertation Abstracts International,* 53. 1503-A.

Van der Wijst, P. y Jan, U. (1995). "Politeness in French/Dutch negotiations" en *Discourse of business negotiation* editado por Ehlich, K. y Wagner, J. Berlín. Mouton de Gruyter. 230-243.

Van Rees, M. A. (1992). "The adequacy of speech act theory for explaining conversational phenomena. A response to some conversation analytical critics" en *Journal of Pragmatics*, 18. 31-47

Vanderveken, D. (1985). "What is an illocutionary force?" en *Dialogue: an interdisciplinary approach*. editado por Dascal, M. Amsterdam. Filadelfia. John Benjamins Publishing Company.

- (1988). *Les actes de discours*, Bruselas, Pierre Mardaga.

Vazquez, I. y Aldea, S. (1991). *Estrategia y manipulación del lenguaje. Análisis pragmático del discurso publipropagandístico*. Zaragoza. Prensas Universistarias.

Verschueren, J. (1991). *Pragmatics at issue. Selected papers of the international. pragmatics conference I, Antwerp, 1987*. Amsterdam. Filadelfia. John Benjamins.

Vigara Tauste, A. Mª. (1992). "Recursos lingüísticos de incorporación contextual al enunciado: deíxis situacional " en *Morfoxintaxis del español coloquial. Esbozo estilístico*, editado por Vigara Tauste, A. Mª. Madrid. Gredos. 347-375.

- (1994). "Economía y elipsis en el registro coloquial español" en *Tabanque,9*. 9-19.

Villemoes, A. (1995). "Culturally determined face-work priorities in Danish and Spanish business negotiation" en *Discourse of business negotiation* editado por Ehlich, K. y Wagner, J. Berlín. Mouton de Gruyter. 167-186.

Vion, R. (1992). *La communication verbale. Analyse des interactions*. Paris. Hachette Supérieur.

Walker, R.C.S. (1989). "Review of relevance" en *Mind and Language*, 4, 151-159.

Walters, J. (1981). "Variation in the requesting behaviour of bilingual children" en *The sociolinguistics of deference and politeness*, edición especial de *The International Journal of the Sociology of Language*, 27, 77-92.

Watts, R. (1992). "Linguistic politeness and politic verbal behaviour: reconsidering claims for universality" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlín. Mouton de Gruyter, 43-69.

Watts, R., Ide, S., Y Eglich, K. (1992). *Politeness in Language. Studies in its history, theory and practice*. Berlín. Mouton de Gruyter.

Weiser, A. (1974). "Deliberate ambiguity" en *Papers from the tenth regional meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago. 723-731.

Wenstrom, J. (1991). "Maintenance of speaker's face and the theory of literary parody" Ponenecia en Midwest Modern Language Association Annual Meeting. Minneapolis, MN. USA. 14-16 Noviembre

Werkhofer, K. T. (1992). "Traditional and modern views: the social constitution and the power of politeness" en *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, editado por Watts, R., Ide, S. Y Ehlich, K. Berlín. Mouton de Gruyter, 155-199.

Weizman, E. (1989) "Requestive hints" en *Cross-cultural pragmatics:requests and apologies*. Editado por House, J. y Kasper, G. Norwood, Nueva Jersey. Alex Publishing Corporation, 71-95.

Widdowson, H. G. (1979). *Explorations in applied linguistics*. Oxford. Oxford University Press.

Wierzbicka, A. (1985) Different cultures, different languages, different speech acts, en *Journal of Pragmatics*, 9. 555-564.

- (1991) *Cross-cultural Pragmatics: The semantics of human Interaction*. Berlín. Nueva York. Mouton de Gruyter.

Wilson, D. (1975). *Presupposition and non-truth-conditional semantics. Nueva York.* Academic Press.

Wilson, D. y Sperber, D. (1979). "Ordered entailments: an alternative to presuppositional theories" en *Syntax and Semantics, volume 11: Presupposition*, editado por C.K.Oh & D. Dineen. Nueva York. Academic Press, 299-323.

- (1981). "On Grice's theory of conversation" en *Conversation and discourse:structure and interpretation.* editado por P. Werth. Londres. Croom Helm, 155-178

Wilson, J. (1990). *Politically speaking. The pragmatic analysis of political language.* Oxford. Basil Blackwell Ltd.

Wison, T.P., Wiemann, J.M. y Zimmerman, D.H. (1984) "Models of turn taking in conversational interaction" en *Journal of Language and Social Psychology,* 3. 159-183.

Wittgenstein, L. (1953). *Philosophische untersuchungen*, Oxford. Basil Blackwell.

Wolfson, N. (1983). "An empirically based analysis of complimenting in American English" en *Sociolinguistics and Language Adquisition* editado por N. Wolfson y E. Judd. Rowley, Mass: Newbury House, 82-96

Wolfson, N. Marmor, T. y Jones, S. (1989) "Problems in the comparison of speech acts across cultures" en *Cross-cultural pragmatics:requests and apologies.* Editado por House, J. y Kasper, G. Norwood, Nueva Jersey. Alex Publishing Corporation, 174-195.

Wood, L.A. y Rolf, O.K. (1991). "Politeness and forms of address" en *Journal of Language and Social Psychology*, 10. 145-168.

Wooton, A. J. (1989). "Remarks on the methodology of conversation analysis" en*Conversation: an interdisciplinary perspective,*editado por Roger, D. Y Bull, P. Clevedon. Multilingual Matters. 238-258.

Yeung, L.N.T. (1997). "Polite requests in English and Chinese business correspondence in Hong Kong" en *Journal of Pragmatics, 27*, 505-522.

Young, L. W. L. (1982). "Inescrutability revisited" en *Language and social identity, Studies in International Sociolinguistics* 2, editado por Gumperz, J. Cambridge. Cambridge University Press, 72-84

Yule, G. (1996). *Pragmatics.* Oxford. Oxford University Press.

Zorraquino, Mª. A. y Montolio Durán, E. (1998). *Los marcadores del discurso. Teoría y análisis.* Madrid. Arco.

Zimin, S. (1981). "Sex and politeness: factors in first and second-language use" en *International Journal of the Sociology of Language*, XXVII, 35-58.