

La cortesía española frente a la cortesía inglesa. Estudio pragmalingüístico de las exhortaciones impositivas

Francisco José BALLESTEROS MARTÍN
Universidad Complutense de Madrid

ABSTRACT

This article tries to prove that it is not objectively verifiable to catalogue the native speakers of a specific society as more polite than the speakers of another. The existing topics tend to stereotype Spanish speakers as less polite than the British. This typification is not correct and I shall try to demonstrate that it probably stems from the fact that Spanish speakers use positive politeness strategies in a significantly higher proportion than British speakers, who show an intrinsic tendency to negative politeness strategies in the same situational contexts. This empirical study is based on the comparison of the realization patterns preferred by native speakers of both nationalities when uttering two kinds of impositive acts: requests and commands. The results also prove another significant variation in the requesting behaviour of the surveyed individuals: Spaniards prefer syntactically more direct strategies in a frequency ratio which sounds too impositive to the British, who rather use more routinized conventionally indirect types. As a conclusion it can be claimed that these results, after using the non-parametric chi-square test, prove that the nature of the analyzed requestive acts is clearly culture-specific, i.e. part of an emic system, which characterizes the speakers of each society and which usually produces cross-cultural transfers that we all could advisably try to know and avoid when speaking a foreign language.

1. INTRODUCCIÓN

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. La cortesía es un rasgo dependiente de las variaciones culturales propias de cada idioma que podría producir transferencias pragmáticas inadecuadas, cuya consecuencia suele ser la presencia de intermitencias o incluso la ruptura en el canal de comunicación. El problema de las transferencias culturales ha sido señalado con antelación por Clyne (1987), quien elabora 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 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 atribuidos 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. Ambos 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 cómo 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 inapropiados. 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 unidos al hecho de que consideramos que no es objetivamente verificable catalogar una cultura como más cortés que otra, dado que este tipo de impresiones sobre sociedades que no son la propia provienen precisamente de las transferencias o errores pragmáticos de los que venimos hablando, hacen interesante el estudio contrastivo que a continuación planteamos. Existen tópicos que tienden a estereotipar a los hablantes españoles como menos corteses que los ingleses. 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 ingleses, que presentan una tendencia intrínseca hacia estrategias de cortesía "negativa"¹. Para comprobar esta hipótesis hemos estudiado 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.

Así pues, se va a proceder a delimitar el ámbito de acción de lo cortés en cada sociedad a través del estudio de los recursos pragmlingüísticos 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 la hipótesis inicial se confirma 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 mecanismos de acercamiento social o de camaradería, frente a los nativos ingleses, 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. MODELOS TEÓRICOS

Este estudio 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 perspectiva pragmática, la segunda un modelo lingüístico con el que determinar las unidades de análisis.

2.1. La teoría de los actos de habla

La teoría clásica de los actos de habla (Austin 1962; Searle 1969, 1975, 1979) presenta unas limitaciones para el análisis empírico del discurso tan claras que exige una revisión inmediata. Los problemas principales son: la falta de un criterio clasificatorio riguroso en el que fundamentar la tipología de actos propuesta (asertivos, directivos, comisivos, expresivos y declarativos); limitar hasta qué unidad de análisis tienen que abarcar los actos de habla; buscar criterios alternativos que definan 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 tradicional les ha, en cierto modo, negado.

Con respecto al primer problema, que supone encontrar un criterio que otorgue validez a la taxonomía propuesta por los teóricos clásicos y que demuestre que no se trata de listas arbitrarias o intuitivas, consideramos que entre las propuestas más novedosas, la más convincente resulta ser la que proporciona desde los fundamentos de la pragmática topológico-natural Calvo Pérez (1994), quien 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. Este autor aporta una visión espacial acerca del tipo de relación existente entre el emisor (E) y el receptor (R). Ambos se hallan en un estado de subsunción² 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 e 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 1.

$E_1 (R_1)$	Fase de origen de un acto de habla	Primer momento locutivo
$E_1 \rightarrow (R_1)$	Fase de proyección de un acto de habla	Momento ilocutivo
$(E_1) \rightarrow R_1$	Fase de adjudicación de un acto de habla	Momento perlocutivo
$R_1 \rightarrow E_2$	Punto crítico de conversión de (R_1) en E_2 , en fase translocutiva	Momento pre-locutivo (+loc. – iloc. – perloc. ya en fase de E)
$E_1 \rightarrow R_2$	Punto crítico de conversión de (E_1) en R_2 , 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 1. Intercambio de papeles del E. y R. implicados en la transmisión de un acto de habla (Calvo Pérez, 1994).

Con respecto al segundo problema, a la hora de determinar cuál 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 debe buscar en el campo de la etnometodología. Como bien asegura Flowerdew (1990), aunque existe una clara tendencia a identificar la oración como la unidad estándar de los actos de habla, ni siquiera el propio Searle sabe ser tajante a ese respecto:

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)

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 artículo es poder lograr una aplicación práctica de la teoría, es necesario establecer los límites. Personalmente creemos que los elementos lingüísticos no deben ser el punto de partida y la solución debe buscarse en los estudios en torno a la conversación y sus mecanismos de funcionamiento (Sacks, Schegloff y Jefferson 1974; Atkinson y Heritage 1984).

Ferrara (1980) 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 la unidad elemental de la interacción verbal pudiendo contener desde una simple interjección a una secuencia de oraciones. Pero la dimensión 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 de Svartvik y Quirk (1980) 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.

- (1) 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)

Así pues, consideraremos 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. De las teorías del análisis de la conversación y del discurso también hemos adoptado criterios como el de preferencialidad y no preferencialidad para anticipar la complejidad estructural y la extensión de determinados actos de habla.

Con respecto al tercer problema, el de cuáles han de ser los criterios a seguir para determinar la fuerza ilocutiva de cada acto, disentimos tanto con la hipótesis de la fuerza literal como con la hipótesis realizativa, y preferimos sustituir estas hipótesis 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. 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.

No queremos dejar de señalar que otros expertos también han dedicado sus esfuerzos a intentar solucionar este problema. Ellos tampoco creían en la relación perenne entre la estructura lingüística y la fuerza ilocutiva de un enunciado, e 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 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 "teoría 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).

Resueltos estos problemas pasamos a la primera cuestión para cuya respuesta se pretendía encontrar una base empírica fiable: ¿cómo se distingue un ruego de un mandato? Esta distinción se ha basado tradicionalmente en la condición preparatoria adicional con que cuentan las órdenes 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, 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, 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 cumpli-

miento (respuesta no preferida); mientras que las órdenes sólo admiten como respuesta su acatamiento, o el enfrentamiento abierto con el interlocutor.

Podemos concluir por tanto que, 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 reaviva, según nuestro criterio, la fuerza empírica de la teoría de los actos de habla y se solventan las deficiencias que en un principio pudiera presentar para identificar qué es un acto de habla de ruego o de mandato y hasta qué unidad de análisis abarca.

2.2. La teoría de la cortesía verbal

La teoría de la cortesía verbal por su parte, presenta 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 (de la imagen positiva el querer ser estimado, admirado, y comprendido; de la imagen negativa el no querer ser impedido u obstaculizado por los demás) a nuestro juicio universales, que justifican el uso de la cortesía.

De entre todos los modelos teóricos revisados, entre los que destacamos los primeros tratamientos semiformalizados de Beinhauer (1968), las máximas conversacionales de Grice (1975), las reglas de cortesía de Lakoff (1973), el principio de cortesía de Leech (1980, 1983), el contrato conversacional de Fraser (1980, 1990), y la cortesía tipológica de Haverkate (1987, 1990, 1994), el más convincente, a pesar de las críticas recibidas, es el modelo estratégico de Brown y Levinson (1978, 1987), el cual ha sido adaptado para llevar a cabo el estudio empírico propuesto. A continuación vamos a proceder a revisar algunas de esas críticas.

Uno de los aspectos 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 Brown y Levinson 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 los modelos de cortesía citados, de un marcado etnocentrismo anglosajón. 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 y lo que en realidad es universal es el concepto de "imagen", gracias al cual todo el mecanismo de interacción cortés se pone en funcionamiento.

Autores como Schmidt (1980:104) consideran que la lista de estrategias resulta excesiva y pretenciosamente exhaustiva, y disienten con la caracterización "pseudoparanoide" descrita dado 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.

Por último, y con respecto a los tres 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 acto amenazante de la imagen, aunque sí son los únicos que pueden subsumir a todos los demás: estatus, autoridad, ocupación, identidad étnica, grado de amistad, grado de intimidad, y contexto situacional, entre otros factores. 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, aun tratándose 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 cien pesetas en medio de la calle sin motivos aparentes que pedir las 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. 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.

3. EL CORPUS

El corpus consiste en 360 unidades de ruego y mandato, 180 en español y 180 en inglés, extraídas de unos cuestionarios (ver en apéndices) que se basan en la técnica de obtención de datos denominada: D.C.T. (Discourse-completion Test). Dicha técnica 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. 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. 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 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.

Cada individuo ha completado 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 2, donde las variables "x" e "y" representan al emisor y al 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 2. Situaciones potenciales según las variables de distancia y poder social.

El DCT 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.

Algunos críticos han señalado la falta de espontaneidad absoluta en las respuestas de los encuestados como una de las desventajas de usar técnicas experimentales tan controladas. 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 aparentes desventajas si se reinterpretan, buscado su aspecto positivo, nos hacen concluir que es precisamente el

aspecto más estereotipado o prototípico de la conducta discursiva de los encuestados lo que en realidad es necesario conocer para establecer comparaciones significativas. 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 por último 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.

Con este método además es posible contrastar el funcionamiento de las innovaciones propuestas por las teorías de actos de habla evolucionadas que sugieren la introducción de conceptos como “speech 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): 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): dado que se trata de actividades regidas por las mismas normas, convenciones o reglas en cada situación.

4. DESCRIPCIÓN DE ESTRATEGIAS

4.1. Descripción de las estrategias de ruego y mandato

Existen tres tipos de estrategias de ruego y mandato tipificadas como: emisiones directas, emisiones indirectas convencionales, y emisiones 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 discernimos 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, cuando el valor verdadero de dicha fuerza se puede confirmar.

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. Se realizan a través de cinco variantes denominadas: modo gramatical³ (2), performativo explícito (no hay ningún caso en el corpus, por eso el ejemplo es inventado), performativo modificado (4), declaración de obligación (5), y declaración de deseo (6). A continuación se incluyen ejemplos, en los que consta la situación y el número de cuestionario.

- (2) Please, run out and get me some things to cook with! (S6. Cuest. 2)
- (3) I'm asking you to stop smoking! (S1. Cuest. 13)
- (4) Excuse me sir but I'm going to have to ask you to move your car (S4. Cuest. 20)
- (5) Sir, I'm sorry you're going to have to move your car (S4. Cuest. 25)
- (6) I wish you would clean up after yourself. (S2. Cuest. 8)

Las emisiones indirectas convencionales se materializan a través de dos recursos: mencionando alguna de las condiciones preparatorias del acto solicitado por un lado (7), y con fórmulas de sugerencia (8) por otro. Las emisiones indirectas no convencionales por su parte se basan en principios conversacionales y en convenciones interpretativas, 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 inmediata y es necesario un esfuerzo superior para procesarlos como actos exhortativos relevantes. Se concreta en el uso de insinuaciones (9).

- (7) Could you run to the store and get a few things for me? (S6. Cuest. 4)
- (8) Anthony, why don't you clean your mess? (S2. Cuest. 9)
- (9) Excuse me but we're in a non-smoking carriage (S1. Cuest. 4)

4.2. Descripción de las estrategias de cortesía

Brown y Levinson (1987) postulan 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; y de forma sinuosa o encubierta. 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. La siguiente es una adaptación de la casuística propuesta por Brown y Levinson (1987: 1) casos de gran urgencia o desesperación, 2) énfasis en la interacción, 3) consecución inmediata de una tarea, 4) en recetas e instrucciones, 5) cuando el emisor es más poderoso, 6) cuando existe un grado de confianza o intimidad alto, 7) cuando existe ruido en el canal de transmisión, y 8) cuando se solicita algo de poca trascendencia.

Las quince estrategias de cortesía positiva son las siguientes: 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) sé optimista; 12) incluye a ambos, al emisor y al receptor en la actividad; 13) da o pide razones; 14) asume o asegura la reciprocidad; y 15) haz concesiones al receptor (bienes, simpatía, comprensión, cooperación).

Las diez estrategias de cortesía negativa son: 1) sé convencionalmente indirecto; 2) usa la modificación, cuestionate todo; 3) sé pesimista; 4) minimiza el rango de la imposición; 5) muestra deferencia; 6) pide disculpas; 7) impersonaliza; 8) cataloga el acto como una regla de carácter general; 9) nominaliza la expresión del acto; y 10) muestra abiertamente que contraes una deuda de agradecimiento con el receptor.

Para emitir el acto 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) sé irónico; 9) utiliza metáforas; 10) utiliza preguntas retóricas; 11) muestra ambigüedad; 12) utiliza la vaguedad; 13) generaliza; 14) reemplaza al receptor; y 15) sé incompleto, utiliza la elipsis.

Al clasificar los actos según estas modalidades se ha comprobado que hay casos en los que se recurre a más de una estrategia, como en el ejemplo (10), en el que para atenuar los efectos del ruego se recurre a dos subestrategias de cortesía negativa, la número 3: "sé pesimista", y la número 10: "muestra abiertamente que contraes una deuda de agradecimiento con el receptor".

- (10) Would it be possible for me to catch a ride with you? It would save my life (S3. Cuest. 10)

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 (11) se combinan las estrategias positiva número 4: “usa marcadores de identidad gregaria” (a través del término afectivo “honey”), la número 9: “manifiesta preocupación por los deseos del receptor (“I know you are trying to study”), y la número 13: “da o pide razones” (“I’d go myself but...”) junto con las estrategias negativas número 1: “sé convencionalmente indirecto” (“could you”), y la número 4: “minimiza el rango de la imposición” (“It will just take a minute”).

- (11) John, honey, could you run down to the store for me and pick up an onion and some milk? I know you are trying to study. It will just take a minute. I’d go myself but I’ve got to watch this stuff. (S6. Cuest. 8)

En otras ocasiones se combinan estrategias sinuosas con estrategias de los otros dos tipos de cortesía. En (12) 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”.

- (12) 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 se pueden desplegar de forma simultánea estrategias de todos los tipos de cortesía; por eso discrepamos a este respecto de lo aseverado por Brown y Levinson (1978, 1987) y nos alineamos con posturas como las de Thomas (1995: 176), 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”. 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:

- (13) 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. 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 (14), 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 cuatro subestrategias: las de cortesía positiva número 4: "utiliza marcadores afectivos y de identidad gregaria" ("Juanito" e "hijo"), y las de cortesía negativa número 4: "minimiza el rango de la imposición" ("un momento" y "que no vas a tardar nada").

- (14) Juanito, hijo, baja un momento a la panadería a comprar azafrán para la comida, venga que no vas a tardar nada. (S6, Cuest. 26)

5. RESULTADOS

5.1. Resultados de las estrategias de ruego y mandato

Antes de determinar si los datos obtenidos son estadísticamente significativos hemos aplicado el test de chi-cuadrado (X^2). En la columna de unidades se han incluido entre paréntesis las frecuencias esperadas de acuerdo con una hipótesis H_0 . Los valores reales son superiores a los esperados sólo en las emisiones directas en español (58 frente a las 45,5 esperadas). Dicha superioridad sólo acontece en inglés con las estructuras indirectas convencionales (123 frente a las 117 que prevé el chi-cuadrado). Si bajo esta hipótesis el valor calculado X^2 fuera mayor que el valor crítico al nivel de significación de 0,05, podríamos deducir que las frecuencias observadas difieren significativamente de las esperadas y habríamos de rechazar H_0 al nivel de significación descrito. El valor crítico de $X^2_{0,95}$ para dos grados de libertad (cada grado de libertad es el reflejo matemático del número de observaciones independientes) es 5,99; como $12,2 > 5,99$ se deduce que la distribución observada en ambas lenguas difiere significativamente de la esperada al nivel de significación del 0,05, por lo que cabe sospechar alguna tendencia no aleatoria en esta primera tabla. Incluso considerando el valor crítico de $X^2_{0,99}$ para los mismos grados de libertad, que es 9,21, comprobamos que 12,2 sigue siendo

superior por lo que incluso al nivel de significación del 0,01 obtenemos resultados altamente significativos.

$X^2 = 12,2$ $gl = 2$	ESP.		ING.	
	<i>n.</i> º	%	<i>n.</i> º	%
Directa	58 (45,5)	32,22	33 (45,5)	18,33
Ind. Convencional	111 (117)	61,66	123 (117)	68,33
Ind. No-convencional	11 (17,5)	6,11	24 (17,5)	13,33
TOTAL	180	100	180	100

TABLA 1. Estrategias de ruego y mandato.

El cálculo de porcentajes demuestra que tanto los españoles como los británicos prefieren en primer lugar las formas convencionales indirectas, seguido 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. Así ocurre por ejemplo en el proyecto CCSARP, según citan Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 125). Hay que señalar no obstante, que la variedad de inglés que ellos han estudiado en su proyecto es la de inglés australiano.

Estos resultados 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 cotidianas en cada una de las situaciones establecidas. Son respuestas, por lo tanto, que tienden a ser más estereotipadas, debido al proceso de idealización por el que supuestamente se pasa al intentar rescribir un mensaje oral previamente emitido, según se describe en algunos de los trabajos sobre las diferencias, carencias y deficiencias de lo oral respecto a lo escrito, y de lo escrito respecto a lo oral (Gauger 1996; y Briz y Serra 1997). Por lo tanto 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.) aunque es algo superior en la británica.

Más sorprendente resulta sin embargo la significativa diferencia de porcentajes de uso de las estrategias directas: 18,33% de los casos en el corpus inglés frente al casi duplicado 32,22% del corpus español. La emisión directa del acto, para autores como Leech (1983) y Held (1992) resulta, si no descortés, sí al menos más abrupta. Personalmente consideramos 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, y las declaraciones de obligación o de deseo, entre otras formas. La presencia de estas estructuras a veces también indica que la economía lingüística puede ser preferida. Lo que nosotros pretendemos demostrar, y así lo haremos en la próxima sección, es a qué tipo de recursos pragmáticos se ha recurrido 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).

Un contraste adicional puede ser el que nos plantea la siguiente tabla, la número 2, en la que los actos se distribuyen según los factores situacionales prefijados en el cuestionario. Como bien señala Butler (1985: 117) "The X^2 test has been shown to be unreliable when any of the expected frequencies falls below about 5". Dado que ese es el caso en la mayoría de las situaciones presentadas no podemos aplicar el test de fiabilidad estadística "chi-square". Se trata por tanto de una mera presentación descriptiva de los datos obtenidos, sin validez estadística extrapolable a la generalidad de los casos, ni al contraste de sociedades que hemos planteado, aunque sí bastante reveladora en cuanto a la percepción de los factores contextuales por parte de los encuestados.

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 encuestados 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. Con estos primeros datos, y de forma provisional se podría avanzar que para los británicos encuestados, 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

SIT.	ESTRATEGIA	ESP.		ING.	
		n.º	%	n.º	%
S1	Directa	5	16,66	0	00,00
	Ind. Convencional	23	76,66	23	76,66
	Ind. No-convencional	2	06,66	7	23,33
S2	Directa	6	20,00	5	16,66
	Ind. Convencional	15	50,00	22	73,33
	Ind. No-convencional	9	30,00	3	10,00
S3	Directa	0	00,00	0	00,00
	Ind. Convencional	30	100,0	29	96,66
	Ind. No-convencional	0	00,00	1	33,33
S4	Directa	20	66,66	21	70,00
	Ind. Convencional	10	33,33	4	13,33
	Ind. No-convencional	0	00,00	5	16,66
S5	Directa	5	16,66	0	00,00
	Ind. Convencional	25	83,33	22	73,33
	Ind. No-convencional	0	00,00	8	26,66
S6	Directa	22	73,33	7	23,33
	Ind. Convencional	8	26,66	23	76,66
	Ind. No-convencional	0	00,00	0	00,00

TABLA 2. Estrategias de ruego y mandato según factores situacionales.

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. Es más oportuno por lo tanto afirmar que esta conclusión sólo es válida para los contextos y los actos específicos analizados aquí.

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 4 y 6 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 3, en el corpus español, y de las situaciones 1, 3 y 5, 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.

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 (S4). En tal caso, los nativos de ambas sociedades han optado por estrategias más impositivas. En otra de las situaciones, concretamente la S6, también se observaba cómo los españoles se decantaban igualmente por estrategias más directas. 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 2 y 5, hasta el 96,66% de la situación 3. 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 3. 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 los nativos españoles 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.

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 siempre 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 confirma cuando se estudian las estrategias de cortesía reparadora presentes en cada situación, cuya presencia es minoritaria en esta situación dentro del corpus español.

5.2. Resultados de las estrategias de cortesía

Después de aplicar el test para comparar las dos distribuciones de frecuencias obtenidas en la tabla 3, se puede afirmar que la hipótesis nula (H_0), la cual supone afirmar que la nacionalidad no influye en la modalidad estratégica del tipo de cortesía elegido, se puede rechazar no sólo al nivel de significación del 0,05, sino incluso al nivel de 0,001 dado que el valor obtenido en el test es 62,34, valor que resulta mucho mayor que el valor crítico $X^2_{0,95}$ igual a 9,49 para cuatro grados de libertad. Los resultados para un rango de libertad de 4 son elevados, ya que ese dato implica un porcentaje de desviación inferior al 0,001%, según la tabla de distribución de X^2 recogida en Butler (1985: 176). Así pues se puede afirmar que existe una asociación demostrada estadísticamente entre los dos tipos de frecuencias contrastados (nacionalidad/ estrategias de cortesía) que según el test de fiabilidad utilizado es altamente significativa y consecuentemente no aleatoria.

Bajo la hipótesis nula de que la nacionalidad no influyera en el tipo de cortesía desplegado, cabría esperar menos estrategias de cortesía positiva de las encontradas dentro del corpus español (44,5 frente a las 72 reales) y muchas más de las realmente encontradas en el corpus inglés (44,5 frente a las 17 reales). En cuanto a las estrategias de cortesía negativa y bajo la misma hipótesis nula o neutra, cabría esperar más de las realmente detectadas en el corpus español (98,5 frente a las 65 reales) y menos de las ciertamente encontradas en el corpus inglés (98,5 frente a 132 reales).

La conclusión inmediata es que los españoles muestran una clara preferencia por atenuar la fuerza ilocutiva de sus ruegos y mandatos con estrategias de cortesía positiva (40%) y los ingleses con estrategias de cortesía negativa (73,33%), y en ambos casos el número de unidades encontradas es superior al predecible según el test de chi-cuadrado.

Tanto el número de unidades en las que no se utilizan estrategias de cortesía (emisión abierta) como el número de unidades en las que se utilizan

$X^2 = 62,34$ $gl = 4$	ESP.		ING.	
	<i>n</i> ^o	%	<i>n</i> ^o	%
Abiertamente	13 (11,5)	07,20	10 (11,5)	05,55
C. Positiva	72 (44,5)	40,00	17 (44,5)	09,44
C. Negativa	65 (98,5)	36,11	132 (98,5)	73,33
Encubiertam.	9 (10,5)	05,00	12 (10,5)	06,66
Combinación	21(15)	11,66	9 (15)	05,00
TOTAL	180	100	180	100

TABLA 3. Distribución de los ruegos y mandatos según las estrategias de cortesía desplegadas.

subestrategias mixtas nunca superan el 10%, salvo el 11,66% de casos mixtos del corpus español.

Por último, el porcentaje de emisiones indirectas desde el punto de vista pragmático es igualmente insignificante en ambos idiomas, y gira en torno al 7% en el corpus inglés y al 5% en el español. Unos porcentajes tan bajos quizás se deban a que en el medio escrito resulta menos natural mostrarse insinuante para reparar los efectos amenazantes de una emisión, por lo cual los encuestados, antes que emitir su mensaje de un modo que el medio oral pudiera favorecer, prefieren atenuar sus respuestas con estrategias más estándar como las que le proporcionan las dos modalidades de cortesía.

6. CONCLUSIÓN

6.1. Conclusión respecto a las estrategias de ruego y mandato

Los resultados expuestos en cada uno de los apartados previos demuestran 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 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.

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 que los ingleses estudiados. 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. Así pues, los españoles recurren a estructuras directas con mucha 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.

Los resultados obtenidos 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. Nos vemos apoyados a su vez en estas conclusiones por las aseveraciones de Haverkate (1994) que defiende el uso cortés de la oración imperativa en español, y de Briz Gómez (1996: 29) que admite tres grados de intensificación en el imperativo de segunda persona en español, lo cual podría justificar en parte, su presencia excesiva en relación con la otra lengua contrastada⁴.

6.2. Conclusión respecto a 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. Queda demostrada por tanto la hipótesis inicial según la cual no se puede catalogar una sociedad como más cortés 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 denominaban "ethos", y que era definido como "la cualidad afectiva de interacción característica de los miembros de una sociedad determinada". Los resultados 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 opciones⁵. 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 36,11% de estrategias de cortesía negativa en el corpus español y un 9,44% de estrategias de cortesía positiva en el inglés. De este 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 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.

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 ingleses 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. 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.

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)

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, pre-

valece 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 manifiestan sólo a través de códigos verbales, que es lo que básicamente se ha estudiado en este trabajo, sino que como bien señala Poyatos (1996) también lo hacen por medio del paralingüaje configurado por códigos quinésicos⁶, 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, 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 y secunda nuestra conclusión en cuanto a la caracterización cultural de cada sociedad. 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.

NOTAS

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.

² Calvo Pérez (1994) asegura que el término fue introducido por Hernández Sacristán en 1985 en el artículo “Relaciones de subsunción en la estructura de una lengua natural”, que lo toma prestado de la psicología perceptiva, y 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)

³ Kovacci (1992: 116) señala que, además de los imperativos, en español pueden adquirir la misma fuerza exhortativa otras oraciones de predicado no verbal y paralelas. Tales casos también se han contabilizado en este apartado. 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!*

⁴ 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. Briz Gómez (1996:29) señala que la presencia de la referencia déctica personal de 2.^a persona permite, según lo prueban los siguientes ejemplos, una gradación en el uso del imperativo de la que cualquier interlocutor español nativo es consciente.

- (1) Calla (No intensific. al menos lingüísticamente)
- (2) Cállate (Intensificación media)
- (3) Tú cállate / tú te callas (Intensificación máxima)

Por eso, de acuerdo con este autor, un receptor increpado con la orden (1) siempre podría considerarse favorecido, frente a fórmulas más taxativas como las de (2) y (3). 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 coloquial constituya un uso descortés” ya que existen situaciones en las que puede interpretarse como una relación solidaria y familiar.

⁵ 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.

⁶ 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 diferencias del modo gestual en las distintas culturas lingüísticas.

REFERENCIAS

- 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*. Oxford: Oxford University Press.
- Beinhauer, W. (1968). *El español coloquial*. Madrid: Gredos.
- Bentahila, A. y Davies, E. (1989). Culture and Language Use: A Problem for Foreign Language Teaching. *IRAL* 27/2, 99-112.
- 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. *Applied Linguistics* 3, 29-59.
- Blum-Kulka, S. (1987). Indirectness and Politeness in Requests: Same or Different? *Journal of Pragmatics* 11, 145-160.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (1989). *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, New Jersey: Alex Publishing Corporation.
- Briz Gómez, A. (1996). Los intensificadores en la conversación coloquial. En Briz Gómez, A., Gómez Molina, J. R. y Grupo Val. (eds), 13-36.
- Briz Gómez, A. (1998). *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Briz Gómez, A., Cuenca, M. J., y Serra, E. (eds.) (1997). *Sobre l'oral i l'escrit. Cuaderns de filologia. Estudis linguistics II*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Briz Gómez, A., Gómez Molina, J. R. y Grupo Val. (eds.) (1996). *Pragmática y gramática del español hablado*. Zaragoza: Libros Pórtico.
- Briz Gómez, A. y Serra, E. (1997). De lo oral y lo escrito y entre lo oral y lo escrito. En Briz Gómez, A., Cuenca, M. J. y Serra, E. (eds.), 1-6.
- Brown, P. y Levinson, S. C. (1978). Universals in Language Usage: Politeness phenomena. En Goody, E. (ed.), 56-289.
- Brown, P. y Levinson, S. C. (1987). *Politeness. Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Butler, C. S. (1985). *Statistics in Linguistics*. Oxford: Blackwell.
- Calvo Pérez, J. (1994). *Introducción a la pragmática del español*. Madrid: Cátedra.
- Clyne, M. (1987). Cultural Differences in the Organization of Academic Texts. *Journal of Pragmatics* II, 211-241.
- Clyne, M. (1994). *Inter-cultural Communication at Work. Cultural Values in Discourse*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cole, P. y Morgan, J. L. (eds.) (1975). *Syntax and Semantics. Volume 3. Speech Acts*. New York: Academic Press.
- Cole, P. y Morgan, J. L. (eds.) (1978). *Syntax and Semantics 9: Pragmatics*. New York: Academic Press.
- Dascal, M. (ed.) (1985). *Dialogue: an Interdisciplinary Approach*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Davis, S. (ed.) (1978). *Pragmatics. A Reader*. Oxford: Oxford University Press.
- Ervin-Trip, S. (1976). Is Sybil There? The Structure of Some American English Directives? *Language in Society* 5 (1), 25-66.
- Fant, L. (1996). Regulación conversacional en la negociación: una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares. En Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. (eds.), 147-183.

- Ferrara, A. (1980). An Extended Theory of Speech Acts: Appropriateness Conditions for Subordinate Acts in Sequence. *Journal of Pragmatics* 4, 233-252.
- Flowerdew, J. (1990). Problems of Speech Act Theory from an Applied Perspective. *Language Learning* 40-1, 79-105.
- Fraser, B. (1980). Conversational Mitigation. *Journal of Pragmatics* IV-4, 341-350.
- Fraser, B. (1990). Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics* XIV, 219-236.
- Gauger, H. M. (1996). Escribo como hablo. Oralidad en lo escrito. En Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. (eds.), 341-358.
- Geis, M. L. (1995). *Speech Act and Conversational Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goffman, E. (1956). The Nature of Deference and Demeanor. *American Anthropologist* 58, 473-502.
- Goody, E. (ed.) (1978). *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gordon, D. y Lakoff, G. (1971). Conversational Postulates. En Cole, P. y Morgan, J. L. (eds.), 83-10.
- Green, G. M. (1975). How to Get People to Do Things with Words: The Whimperative Question. En Cole, P. y Morgan J. L. (eds.), 107-141.
- Grice, H. P. (1975). Logic and Conversation. En Cole, P. y Morgan, J.L. (eds.), 41-58.
- Grice, H. P. (1978). Further Notes on Logic and Conversation. En Cole P. y Morgan J. L. (eds.), 113-127.
- Gu, Y. (1990). Politeness Phenomena in Modern Chinese. *Journal of Pragmatics* XIV, 237-257.
- Gumperz, J. J. (1978). The Conversational Analysis of Interethnic Communication. En Lamar, E. (ed.), 78-96.
- Harris, R. M. (1984). *Truth and Politeness: a Study in the Pragmatics of Egyptian Arabic Conversation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Haverkate, H. (1987). La cortesía como estrategia conversacional. En Haverkate, H. y Hengeveld, K. (eds.), 36-50.
- Haverkate, H. (1988). Politeness Strategies in Verbal Interaction: An Analysis of Directness and Indirectness in Speech Acts. *Semiótica* 71, 59-71.
- Haverkate, H. (1990). Politeness and Mitigation in Spanish: a Morpho-pragmatic Analysis. En Haverkate, H. (ed.), 107-131.
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmatolingüístico*. Madrid: Gredos.
- Haverkate, H. (ed.) (1990). *University in Diversity*. Dordrecht: Foris Publications.
- Haverkate, H. y Hengeveld, K. (eds.) (1987). *La Semiótica del Diálogo. Diálogos Hispánicos*. Amsterdam: Rodopi.
- Held, G. (1992). Politeness in Linguistic Research. En Watts, R., Ide, S. y Ehlich, K. (eds.), 131-153.
- Hernández Sacristán, C. (1996). Actos de habla desde una perspectiva contrastiva: apuntes metodológicos. En Briz Gómez, A., Gómez Molina, J. R. y Grupo Val. (eds.), 317-327.
- Hickey, L. y Vázquez Orta, I. (1994). Politeness as Deference: a Pragmatic View. *Pragmatolingüística* 2, 267-286.
- Horn, L. (1984). Toward a New Taxonomy for Pragmatic Inference: Q-based and R-based Implicature. En Schiffrin, D. (ed.), 127-136.

- Hymes, D. H. (1972). On Communicative Competence. En Pride, J. B. y Holmes, J. (eds.), 269-293.
- Hymes, D. H. (1986). Discourse: Scope without Depth. *International Journal of the Sociology of Language* 57, 49-89.
- Inhoffen, N. (1996). El papel de los gestos en la ordenación y estructuración de la lengua hablada española. En Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. (eds.), 45-68.
- Kotschi, T., Oesterreicher, W., y Zimmermann, K. (eds.) (1996). *El español hablado y la cultura oral en España e Hispanoamérica*. Frankfurt: Iberoamericana.
- Kovacci, O. (1992). *El comentario gramatical*. Madrid: Arco.
- Kreuz, R. J. y Roberts, R. M. (1993). When Collaboration Fails: Consequences of Pragmatic Errors in Conversation. *Journal of Pragmatics* 19, 239-252.
- Lakoff, R. (1973). The Logic of Politeness: Or Minding your p's and q's. *Papers from the Regional Meeting, Chicago Linguistic Society IX*, 292-305.
- Lamar, E. (ed.) (1978). *Interethnic Communication*. Athens: University of Georgia Press.
- Leech, G. N. (1980). *Language and Tact*. Amsterdam: North Holland.
- Leech, G. N. (1983). *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Levenston, E. (1975). Aspects of Testing the Oral Proficiency of Adult Immigrants to Canada. En Palmer, L. y Spolsky, B. (eds.), 45-59.
- Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the Universality of Face: Politeness Phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics* 12, 403-426.
- Morgan, J. L. (1978). Two Types of Convention in Indirect Speech Acts. En Davis, S. (ed.), 242-253.
- Oleksy, W. (ed.) (1989). *Contrastive Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins.
- Palmer, L. y Spolsky, B. (eds.) (1975). *Papers on Language Testing 1967-1974*. Washington: Tesol.
- Pilegaard, M. (1997). Politeness in Written Business Discourse: A Text Linguistic Perspective on Requests. *Journal of Pragmatics* 28, 223-244.
- Poyatos, F. (1996). La comunicación no verbal en el discurso y en el texto. *Analecta malacitana* XIX, 1, 67-85.
- Pride, J. B. y Holmes, J. (eds.) (1972). *Sociolinguistics*. Harmondsworth: Penguin.
- Richards, J. C. y Sukwivat, M. (1985). Language Transfer and Conversational Competence. *Applied Linguistics* IV-2, 113-125.
- Riley, P. (1989). Well Don't Blame me. On the Interpretation of Pragmatic Errors. En Oleksy, W. (ed.), 91-112.
- 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.
- Schiffrin, D. (ed.) (1984). *Meaning, Form and Use in Context: Linguistic Application*. Washington: Georgetown Press.
- Schmidt, R. W. (1980). Review of Goody, E. (ed.) (1978). *RELC, Journal* 11, 100-114.
- Scollon, R. y Scollon, S. B. K. (1981). *Narrative Literacy and Face in Interethnic Communication*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.

- Searle, J. R. (1969). *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1975). Indirect Speech Acts. En Cole, P. y Morgan, J. L. (eds.), 59-82.
- Searle, J. R. (1979). *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sifianou, M. (1992). *Politeness Phenomena in England and Greece. A Cross-cultural Perspective*. Oxford: Clarendon Press.
- Sperber, D. y Wilson, D. (1986). *Relevance: Foundations of Pragmatic Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Stampe, D. W. (1975). Meaning and Truth in the Theory of Speech Acts. En Cole, P. y Morgan, J. L. (eds.), 1-39.
- Svartvik, J. y Quirk, R. (1980). *A Corpus of English Conversation*. Stockholm: CWK Gleerup Lund.
- Tannen, D. (1984). *Conversational Style: Analyzing Talk among Friends*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.
- Taylor, J. (1989). *Linguistic Categorization. Prototypes in Linguistics Theory*. Oxford: Clarendon Press.
- Thomas, J. (1983). Cross-cultural Pragmatic Failure. *Applied Linguistics* 4, 91-112.
- Thomas, J. (1995). *Meaning in Interaction. An Introduction to Pragmatics*. London: Longman.
- Vanderveken, D. (1985). What is an Illocutionary Force? En Dascal, M. (ed.), 136-147.
- Watts, R., Ide, S. y Ehlich, K. (eds.) (1992). *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Wierzbicka, A. (1985). Different Cultures, Different Languages, Different Speech Acts. *Journal of Pragmatics* 9, 555-564.
- Wierzbicka, A. (1991). *Cross-cultural Pragmatics. The Semantics of Human Interaction*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Wolfson, N. (1983). An Empirically Based Analysis of Complimenting in American English. En Wolfson, N. y Judd, E. (eds.), 82-96.
- Wolfson, N. y Judd, E. (eds.) (1983) *Sociolinguistics and Language Acquisition*. Rowley, Mass: Newbury House.

Departamento de Filología Inglesa I
Facultad de Filología
Universidad Complutense de Madrid
28040 Madrid
E-mail: balleste@eucmos.sim.ucm.es

APÉNDICE 1

CUESTIONARIO ESPAÑOL

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.

— 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.

— 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.

— 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.

— 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.

— 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.

— Madre: _____

— Juan: Justo ahora no puedo. Estoy haciendo unos ejercicios que tengo que entregar mañana. ¿Por qué no se lo dices a Gema?

APÉNDICE 2

CUESTIONARIO INGLÉS

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.

— 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.

— 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.

— 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.

— 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.

— 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.

— 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?