

Outro café? Aproximación ás secuencias de ofrecemento en contexto de sobremesa

Outro café? [another coffee?] Approaches to the offering sequences in the context of after-dinner

Eloi GESTIDO DE LA TORRE

Universidade de Vigo
eloi_gest@uvigo.es

RESUMO

Con este traballo pretendemos estudar o contexto pragmático, social e cultural xeral que rodea ás secuencias de ofrecemento nos eventos comunicativos de sobremesa. Para acadar ese obxectivo, centrarémonos na rutina “outro café?” por considerala o exemplo máis representativo deste comportamento en sobremesa. A definición previa deste marco, realizada a través do modelo Speaking, serviranos á vez para contextualizar a análise posterior da serie de actos de fala que constitúe o ofrecemento insistente.

PALABRAS CHAVE: etnografía da comunicación, modelo Speaking, pragmática, actos de fala, ofrecemento, insistencia, rutinas conversacionais, patróns de comportamento comunicativo.

GESTIDO DE LA TORRE, E. (2006): “Outro café? Aproximación ás secuencias de ofrecemento en contexto de sobremesa”, *Madrygal (Madr.)* 9: 53-62.

RESUMEN

Con este traballo pretendemos estudar el contexto pragmático, social y cultural general que rodea a las secuencias de ofrecimiento en los eventos comunicativos de sobremesa. Para conseguir este objetivo, nos centraremos en la rutina “outro café?” [otro café?] por considerarla el ejemplo más representativo de este comportamiento en sobremesa. La definición previa de este marco, realizada a través del modelo Speaking, nos va a servir a la vez para contextualizar el análisis posterior de la serie de actos de habla que constituye el ofrecimiento insistente.

PALABRAS CLAVE: etnografía de la comunicación, modelo Speaking, pragmática, actos de habla, ofrecimiento, insistencia, rutinas conversacionales, patrones de comportamiento comunicativo.

GESTIDO DE LA TORRE, E. (2006): “Outro café? Aproximación a las secuencias de ofrecimiento en contexto de sobremesa”, *Madrygal (Madr.)* 9: 53-62.

ABSTRACT

In this paper we study the general pragmatic, social and cultural context that influences on the offering sequences in the after-dinner speech events. In order to achieve this aim, we will use the “outro café?” [another coffee?] routine as the most representative example of this type of events. With the application of the Speaking model, we previously definite the context of the subsequent analysis of speech act that constitutes the insistent offering.

KEY WORDS: ethnography of communication, Speaking model, pragmatics, speech acts, offering, insistence, conversational routine, communicative patterns.

GESTIDO DE LA TORRE, E. (2006): “Outro café? Approaches to the offering sequences in the context of after-dinner”, *Madrygal (Madr.)* 9: 53-62.

SUMARIO: 1. Introducción. 2. Punto de partida teórico. 3. Método de análise descritiva. 4. Outro café? O ofrecemento na sobremesa. 5. Conclusión. 6. Referencias bibliográficas.

1. INTRODUCCIÓN

Desde o noso punto de vista, o ámbito familiar resulta un contexto propicio para a aparición do ofrecemento e, en concreto, para observar o recurso da insistencia con fins comunicativos e persuasivos. Pensamos que este é un dos trazos máis característicos do comportamento interactivo que define a nosa comunidade cultural e que se sitúa, sobre todo, nos eventos comunicativos de sobremesa. Consideraremos o seu estudo en dúas fases: primeiro, analizando as circunstancias comunicativas e socioculturais dos procedementos xerais de ofrecemento a través da rutina representativa “*outro café?*”; despois, describindo a estratexia que se desenvolve para acentuar ou robustecer tales invitacións. En termos estilísticos e funcionais, situámonos en marcos contextuais informais (cfr. Briz Gómez, 1998: 26-27).

2. PUNTO DE PARTIDA TEÓRICO

Asumimos a perspectiva da etnografía da comunicación. Os principios teóricos que fundamentan esta disciplina foron adoptados por numerosos investigadores desde que Dell Hymes a propuxo en 1962¹. Continuando con esta tradición, consideramos que no estudo das interaccións humanas non só interveñen as compoñentes comunicativas elementais (lingüísticas, prosódicas, quinésicas, proxémicas) senón tamén aquelas de natureza social, cultural e psicolóxica. Ademais, da etnografía da comunicación tomamos a maioría dos conceptos empregados (*comunidade de fala, situación comunicativa, evento comunicativo, competencia comunicativa...*) e, como veremos, tanto o modelo de análise descritiva, o SPEAKING, como a metodoloxía desenvolvida, de tipo etnográfico.

Nunha interacción non transmitimos enunciados, entendidos tan só como unidades independentes semántica, sintáctica e funcionalmente; o que producimos e captamos son máis ben *sentidos*, é dicir, as intencións reais, os valores connotativos e intencionais con que se emiten as mensaxes. Con este criterio, o enfoque etno-

gráfico da comunicación sustentouse nas formulacións pragmáticas da antropoloxía lingüística (Malinowski, 1944/ 1981) e da filosofía da linguaxe (Austin, 1962/1990), e integrou o concepto de *acto de fala* como unidade mínima de análise (Hymes, 1972: 56-57).

A unidade social inmediatamente superior ó acto de fala é o *evento comunicativo* (Hymes, 1967: 19-20) e identifícase coa interacción en si mesma. A *situación comunicativa*, en cambio, defínese (Hymes, 1967: 19) como o marco contextual de natureza social, cultural e psicolóxica que caracteriza e fragua os distintos eventos comunicativos. Por exemplo, o evento comunicativo de sobremesa (é dicir, as *interaccións* ou *conversas* “de despois de comer”) está inserido nas situacións comunicativas de comida (entendidas desde o punto de vista antropolóxico como rituais que creou o ser humano a partir da necesidade alimenticia: *parva, almuerzo, xantar, merenda, cea*).

3. MÉTODO DE ANÁLISE DESCRIPTIVA

A etnografía da comunicación desenvolve unha metodoloxía de tipo etnográfico e, por definición (Erickson, 1987: 1086-1092; Titscher *et al.*, 2000: 92-93), está constituída por tres fases de traballo principais: recollida de material, procesamento dos datos e presentación dos resultados.

O material que procesamos procede dun conxunto de gravacións efectuadas a partir de situacións reais de comunicación baixo o método de observación participante². Estas conversas foron clasificadas en función dos factores espaciais e temporais e agrupadas en *situacións comunicativas*³, a partir das cales se escolleron unicamente aquelas que acontecen en hora *de comida*. De maneira específica, centrámonos no *evento comunicativo de sobremesa* en tanto que é posible pensar que este contexto, polas súas características definitorias (descritas a través do modelo SPEAKING, como veremos), contribúe á constitución dunha escena psicosocial tal que autoriza a existencia de: 1, secuencias de ofrecemento (*insis-*

¹ No volume 8 desta revista presentamos as ferramentas de traballo que pon á nosa disposición a etnografía da comunicación, publicación á cal nos remitimos para aclarar os obxectivos, conceptos básicos e a súa metodoloxía (Gestido, 2005b).

² As conversas constitúen o Corpus de Fala Bilingüe Galego-Castelán, *CoFaBil*, que desenvolve o Seminario de Sociolingüística e Bilingüismo da Facultade de Filoloxía e Tradución da Universidade de Vigo. Consta dunhas 200 horas de gravación realizadas por distintos investigadores entre 1992 e 2001 fundamentalmente na provincia da Coruña.

³ Ademais da sobremesa, no corpus recoñecemos *conversas de café, charlas de bar, encontros casuais, encontros entre amigos, charlas íntimas*, etc., labor taxonómico que se mantén próximo ó desenvolvido por Goldsmith e Baxter (1996).

entes ou non), 2, participantes que teñen asumido (dentro do seu rol conversacional) o dereito de realizar este tipo de accións e, 3, *beneficiarios* de tales ofertas.

Para a fase de procesamento do material é importante sinalar o modelo de análise que propuxo Hymes (1967, 1972)⁴, o denominado SPEAKING. A través del, descríbense os distintos factores que conforman a unidade social *evento comunicativo*. Na súa versión inicial, de 1967, as compoñentes dos eventos comunicativos son as seguintes: S (*ambientación e escena psicossocial*), P (*participantes*), E (*fins*), A (*forma e contido*), K (*clave interpretativa*), I (*canle e código*), N (*normas de actuación e interpretación*) e G (*xénero*). En 1972, Hymes presentou unha versión ampliada, que respectou a orde establecida polo acróstico de 1967 e que será de aplicación no apartado analítico do presente artigo (*vid.* 4.2).

3.1. O SPEAKING COMO MODELO DESCRIPTIVO DOS ACTOS DE FALA

Malia que Hymes ofreceu unha xerarquía de unidades sociais moi detallada, poucos datos achegou sobre o procedemento de investigación que se debería seguir para describir os usos concretos das unidades menores: os *actos de fala*. Durante o noso labor de revisión e actualización parcial do SPEAKING que levamos a cabo en traballos anteriores (Gestido de la Torre, 2004, 2005a, 2005b), puidemos comprobar que non se caía nun contrasentido nin teórico nin metodolóxico se este modelo se aplicaba ós propios *actos de fala*⁵.

Desde o ámbito da fraseoloxía, Corpas Pastor (1996: 170-213) observou tamén a necesidade de estudar os actos de fala de maneira contextualizada, en concreto aqueles coñecidos por esta autora como *fórmulas rutineiras* (e sobre as que volve-

remos no seguinte apartado). Para tal fin, Corpas aplicou un modelo descritivo baseado nos *marcos socioculturais (situational frames)* que propuxera Coulmas en 1979, e que repara, ademais dos factores lingüísticos, nas finalidades pragmáticas e nas circunstancias socioculturais (escenario, participantes, motivación, restricións contextuais e accións concomitantes).

Nós, ademais de aplicarmos o modelo de Hymes a calquera tipo de acto de fala (non só ós fraseolóxicos), consideramos os factores comunicativos, sociais e culturais que, en contraste co modelo de Corpas, afondan no contexto cun maior nivel de concreción. Con este artigo preséntase, xa que logo, un principio de aplicación do modelo SPEAKING ós propios actos de fala, co que se pretende satisfacer, na medida do posible, as carencias da etnografía da comunicación para a análise das unidades sociais de menor amplitude.

4. OUTRO CAFÉ? O OFRECIMENTO NA SOBREMESA

4.1. POR QUE OUTRO CAFÉ?

Os exemplos máis significativos dos actos de fala de ofrecemento que se poden atopar no corpus de sobremesa son: *outro café?*, *quieres outro café?*, *otro café?*, *queréis otro cafecito?* (os dous últimos integrados no fenómeno conversacional das *alternancias de código*⁶). De todos os enunciados propostos, na nosa análise tomaremos como obxecto de estudo a forma “*outro café?*”. A selección deste uso en particular atende a dúas razóns principais. En primeiro lugar, permitíranos describir o seu funcionamento aplicándolle o modelo SPEAKING; por extensión, poderemos á vez explicar outros actos de fala análogos, incluído o *ofrecemento insistente*.

⁴ Algunhas das compoñentes foran presentadas en 1962 e 1964 (Hymes, 1962, 1964). A primeira versión que o reconece como modelo de análise é de 1967 e a última coñecida é de 1972.

⁵ Esta explotación, que Hymes non realizou, si foi indirectamente apuntada, en cambio, polo seu creador. De feito, desde que ofreceu a revisión do modelo en 1972, obsérvase un uso máis flexible do concepto *acto de fala*, ás veces equiparable con instancias do propio *evento comunicativo*: “a descriptive theory requires some schema of the components of speech acts” (Hymes, 1972: 58). Investigadores como Schiffrin (1994: 142), Boix e Vila (1998: 123) ou Duranti (1997/2000: 387), tamén se fixeron eco desta nova interpretación de Hymes (1972). Mesmo Duranti (1997/2000: 387, nota a pé número 11) chegou a expresar que a funcionalidade descritiva do SPEAKING tería máis sentido aplicada ós propios actos de fala.

⁶ A nosa comunidade de fala, por razóns sociohistóricas, está constituída por repertorios lingüísticos en galego e castelán. Isto provoca, entre outros, a presenza de fenómenos de natureza pragmática que Gumperz (1982: 59) definiu como *alternancias de código (code switching)*: “the juxtaposition within the same speech exchange of passages of speech belonging to two different grammatical systems or subsystems”. As alternancias de código posúen un valor contrastivo e intensificador e constitúen auténticos *indicios de contextualización* (Gumperz, 1982). A aparición deste fenómeno xustifícase en tanto que constitúe para os usuarios un recurso estratéxico conversacional que lles proporciona claves interpretativas ós interlocutores. Nesta análise non describiremos este fenómeno por razóns de espazo pero si destacaremos a súa importancia como recurso complementario para a expresividade pragmática ou intencional dos actos de fala.

En segundo lugar, pola capacidade representativa que, desde o punto de vista comunicativo, psicolóxico e sociocultural posúe en relación co evento en que se manifesta. Ó noso parecer, “*outro café?*” constitúe un *enunciado* (ten independencia morfosintáctica, semántica e funcional); aínda así, non goza de autonomía pois a súa aparición está condicionada polas circunstancias do evento xeral, en concreto, da escena psicosocial (constituínte da compoñente S do modelo de Hymes). Por isto, “*outro café?*” pode entenderse significativa do *ritual* dos ofrecementos durante unha sobremesa (nos termos de Saville-Troike, 1982/1989: 42), que a converte nunha *rutina de ofrecemento*: sería pensable unha sobremesa sen ofrecemento de café?

Como *rutina*, é unha expresión habitual que cumpre unha función específica: ofrecemento dentro do contexto da sobremesa. Esta concreción funcional concédelle o carácter de estereotipo e conecta coa característica antes mencionada (pódese esperar ou predicir, en certa medida). Desde o punto de vista *comunicativo*, tamén está estereotipada: está constituída por unha secuencia léxica que representa formas fixas de analizar e concibir a interacción comunicativa durante a sobremesa. O seu uso convencionalízase e adquire un carácter *prefabricado*: está asentada no repertorio comunicativo dos participantes (por *fixación* formal) e o seu sentido primeiro dentro da situación de sobremesa tampouco provoca equívocos (por especialización ou lexicalización semántica, por idiomatización)⁷. Como veremos no apartado seguinte, “*outro café?*” transparenta modelos de conduta psicosociais importantes para as actividades interactivas dos participantes no evento comunicativo en

tanto que, por exemplo, reactualiza o contexto que se está a vivir (unha *sobremesa*), entre outros fins comunicativos (*vid.* 4.2.3.b). Forma parte, pois, dos indicios de contextualización.

Para nós, este tipo de *rutinas* son, se cadra, as unidades do discurso máis representativas posto que, ó tempo que constitúen por si mesmas actos de fala, están fixadas no uso e pertencen, por esta causa, ó sistema social e cultural da comunidade de fala⁸. Os usos fraseolóxicos supoñen uns útiles de importante valor taxonómico ó se poderen considerar manifestacións da visión do mundo dos usuarios e dos valores grupais —morais, ideolóxicos, de experiencia, etc.— dunha comunidade de fala (Payrató, 1988/1990: 129).

4.2. O OFRECIMENTO NA SOBREMESA

Neste apartado mostramos o resultado da aplicación do modelo SPEAKING á rutina “*outro café?*”. Cómpre advertir que os datos que describe o modelo fan referencia ó universo dos *eventos comunicativos de sobremesa*. Todas as conclusións que se ofrezan deben ser relativizadas e considerarse neste único contexto. O acto de fala que representa “*outro café?*” é o de ofrecemento e, neste sentido, salvante o seu carácter idiomatizado, estas conclusións son aplicables ás variantes formais do mesmo valor intencional, tales como *quieres/des outro café?*, *apetécevos/che outro café?*, *quieres/des pastas?*, etc. Os datos presentaranse resumidos e expostos de acordo co acróstico SPEAKING. Partiuse da versión do modelo de Hymes de 1972, á cal se lle engadiron mínimas modificacións (Gestido de la Torre, 2005a).

⁷ Obsérvese que esta descrición se realiza pensando na expresión *outro café?* De feito, outras como *quieres outro café?* son máis explícitas e non admiten a condición de idiomaticidade de *outro café?*

⁸ Corpas Pastor (1996: 188) describe as *fórmulas rutineiras* nos mesmos termos cós aquí presentados e ofrece os exemplos das *situacións comunicativas de hostalería* (restaurantes, cafeterías, etc.), en concreto dos eventos comunicativos das *transaccións comerciais*, para os cales sinala como fórmulas características de ofrecemento: *desexa algo?*, *pónolle algo?*, *podo axudalo?*, *que vai tomar?*, *que vai ser?* (traducidas do castelán, repárese na semellanza coa recollida por nós). Asumiríamos estes criterios e definiríamos *outro café?* como fórmula de non ser porque a primeira condición que impón esta perspectiva é formal: son *fórmulas* aqueles enunciados compostos por máis dunha palabra. Non o compartimos en tanto que non entendemos que sexa necesaria máis dunha palabra para constituírse tal fórmula, de aí que as consideremos como *rutinas*. De feito, obsérvese na similitude funcional dos pares *meu deus!* e *deus!* ou *arre demo!* e *demo!*

Outro café?**S (ambientación e escena psicosocial)**

a) Ambientación: 1, **espazo:** en espazos familiares, nunha cociña, comedor ou salón. Sentados ó redor dunha mesa en situación *cara a cara*. 2, **tempo:** prodúcese no evento de sobremesa, polo tanto, despois da xanta, como media entre as 15 e 17 horas, ou da cea, ó redor das 22 horas.

b) Escena psicosocial: de sobremesa, con todas as implicacións a que isto dá lugar, feito que permite e lexitima a formulación desta pregunta por parte da anfitriña, en relación co espazo, o tempo e as expectativas ligadas aos hábitos de comportamento entre os participantes.

P (participantes)

a) Factores persoais: esta rutina de ofrecemento emítea en todos os casos estudados a *anfitriña*. No corpus, xeralmente é muller de máis de 44 anos, xubilada ou ama de casa, de procedencia social rural.

b) Factores socioculturais: no evento de sobremesa, desenvolve o rol de *ama de casa* que controla a evolución do evento (mantén relacións familiares directas ou indirectas con varios dos participantes). Por isto, en contraste, asume o marido o rol de *conselleiro*.

c) Factores conversacionais: pode emitir a rutina de ofrecemento sen existir a necesidade de estar en posesión da vez de fala. A *anfitriña* ten lexitimada a interrupción da vez dos outros participantes.

E (fins)

a) Xerais (sociais, do conxunto dos eventos en que pode aparecer ou do propio evento en cuestión): 1, **latentes:** rematar co café preparado; saber se se ha ir facer máis café no caso de que non estea feito; servir de escusa para cambiar de tema ou reorganizar a conversa; manter contacto con algún participante determinado ou con todos en xeral; mostrar cortesía; iniciar outra secuencia discursiva, etc. 2, **declarados:** ofrecemento real de café.

b) Particulares (do propio P): 1, **latentes:** ligado ó rol da anfitriña (que ten o deber implícito de coordinar a evolución do evento), esta fórmula serve de *combustible* cando a conversa frea a súa evolución (*tapasilencios*); reactualiza o marco da situación compartida da sobremesa (fai que os participantes lembren que están coa sobremesa); mantén o contacto ou estreita as relacións cos diversos participantes; ademais, pode empregarse como índice indirecto de prepeche (solicita de maneira indirecta unha determinación ós participantes: a fin ou a continuidade do evento). 2, **declarados:** mostrar cortesía; exercer de anfitriña; coidar dos convidados e familiares; satisfacer a *necesidade* real de café dos invitados ou familiares, etc.

A (forma e contido)

a) Forma: “*outro café?*” e formas similares *quieres outro café?*, *queréis otro cafecito?* É variable (pode variar a morfoloxía verbal entre a P2 e P5 do presente de indicativo, e a flexión ligada derivativa de número; no substantivo varían os afixos *-ito*, *-iño*). Polo tipo de canle, poden acompañar a esta rutina outras formas de interacción concomitantes de natureza paralingüística, quinésica e proxémica.

b) Contido: en principio, o seu sentido é literal pero, relacionado cos fins, a anfitriña pode utilizar a rutina con diversos valores pragmáticos e o contido ser interpretado de diversos modos. Por outro lado, pódense estar tratando variados temas sen que a fórmula obstrúa ou supoña unha ruptura na súa continuidade.

K (clave interpretativa)

Clave interpretativa: informal, familiar, que se desenvolve nun grao elevado de cordialidade, distensión e coloquialidade. A fórmula, de feito, non ten carga [+ formal], algo que demostra o uso da P2 e P5 no canto das P3 e P6 de respecto ou distanciamento (quere/queren).

I (instrumentos)

a) Canle: modo de produción oral-visual-auditivo (de natureza espontánea), diálogo con copresenza física en situación cara a cara.

b) Formas de fala: os códigos que interveñen son varios: lingüístico, paralingüístico e quinésico-proxémico. Os falantes posúen un repertorio comunicativo bilingüe. Desenvolven o galego na maioría dos casos. Nestas situacións, detectamos casos de alternancia de códigos (por exemplo, un falante de galego que realiza a pregunta en castelán: *queréis otro cafecito?*).

N (normas de uso)

a) Normas de actuación: non é esta unha fórmula obrigatoria. Pode desenvolverse un evento de sobremesa sen que sexa a anfitriña quen o pregunte, aínda que é algo, como dixemos, menos frecuente.

b) Normas de interpretación: os participantes interpretan os valores pragmáticos que a propia fórmula agocha (xunto cos producidos polos outros códigos) e aqueles que se asocian a ela cando a fórmula se desenvolve con estratexias como a alternancia de códigos. Interven aquí outros fenómenos como a captación do sentido emitido a través da indireccionalidade, percepción e aceptación das inferencias (admitir que se diga *outro café* porque antes *en efecto* xa se tomou algún), etc.

G (xéneros)

Xéneros: esta fórmula pertence ó xénero de conversas de sobremesa, con todas as súas peculiaridades, e pode pertencer a calquera outro xénero relacionado (conversa de café, charla de bar, conversa entre amigos, reunión laboral, etc.). Nestes casos, variarían moitos outros factores dos sinalados na grella SPEAKING.

4.3. INTERPRETACIÓN PRAGMÁTICA DO OFRECEMENTO

Os actos de fala de ofrecemento máis significativos presentes no corpus de sobremesa (*outro café?*, *queres outro café?*, *otro café?*, *queréis otro cafecito?*), baseándonos en Haverkate (1994: 111), enténdense prototípicos dun acto de ofrecemento por diversas razóns: 1, prodúcese unha interrogación que formula, sen voltas, o núcleo da invitación ('querer café'); 2, expresa a condición previa de aceptabilidade por parte dos convidados; 3, a anfitriña non realiza unha referencia explícita á súa persoa (como podería ser *prepároche outro café?*) e facilita, como consecuencia, que o interlocutor acepte a oferta; 4, a interrogación, ó ser total, esixe en certa maneira unha resposta clara e contundente (si/non) polo que se prevé, por cortesía e como veremos, que sexa afirmativa. Así pois, podemos concluír que existe nestes casos por parte da anfitriña unha vontade real de ofrecer café (sen falsa cortesía pero, de feito, podería habelo).

Para a pragmática tradicional (Searle, 1969), o acto de fala de ofrecemento é *comisivo* en tanto que a intención se orienta en beneficio do interlocutor; o acto de fala concíbese, pois, como o prototipo de actos cortesés. A invitación responde a un patrón de comportamento xeral básico de acordo co cal existe: 1, un participante que ofrece algo a alguén (Haverkate, 1994: 108-110); no noso caso, unha *anfitriña* diríxese a uns *convidados* (familiares, amigos); 2, un obxecto que se pon en xogo (material ou non); nos nosos exemplos, distribúese café⁹; 3, esta oferta enténdese beneficiosa para o interlocutor pero xera uns custos para quen o ofrece (de molestia, de traballo, de cartos, etc.). A persoa que recibe a invitación, á vez que é beneficiaria dunha oferta, séntese ameazada entendendo que, se acepta, corre o risco de dar unha imaxe negativa (de egocentrismo por pensar no seu proveito, ou de abuso de confianza). Por isto, quen acepta *contrae unha débeda* con quen convida e, ante un ofrecemento, trata de mostrarse, como mínimo, agradecido. Polo feito de os interlocu-

tores entenderen que unha invitación supón un custo considerable para quen convida, conceden que ás veces rexeitar a oferta resulta máis cortés ca aceptala. No caso da sobremesa, en cambio, ofrecer café non entra nos supostos comúns de *gasto* ou *molestia excesiva*, así que a *anfitriña* entenderá a negación como unha falta de cortesía. Esta situación trátana de mitigar os convidados posto que, cando rexeitan o ofrecemento, aducen escusas. Reparemos en que, en todo o momento, estamos analizando a relación comisiva en termos de custo-beneficio, valoración que recae polo normal en mans dos interlocutores.

4.4. O OFRECEMENTO INSISTENTE NA SOBREMESA

Posto que contemplamos a insistencia como un recurso que se produce no marco mesmo do ofrecemento, as características xerais do evento de sobremesa descritas no apartado anterior para a rutina "*outro café?*" resultan aplicables para contextualizar a substancia da secuencia que presentamos a continuación.

Os datos externos dos participantes son os seguintes: B é a *anfitriña* da casa, muller de 44 anos, de ocupación ama de casa, de procedencia social rural pero que vive na cidade da Coruña; C é un varón de 44 anos, administrativo, de procedencia social urbana e de aparencia *típica* do seu status sociocultural; E é unha rapaza de 14 anos, estudante, de procedencia social urbana; G é unha muller de 70 anos, xubilada, de procedencia social rural pero que vive na cidade. A relación que os une é familiar: G é nai de C e de B; E é filla de C¹⁰.

C e E van convidados á casa de B, onde tamén vive G. Na interacción hai máis participantes que non interveñen no fragmento. A conversa realízase un sábado. Estase discutindo sobre a pertinencia do hábito do loito na sociedade actual. Logo dun tempo de conversa, un dos participantes, C, tose e pide mel. Ante isto, B, a *anfitriña*, preocúpase de realizar o encargo e, despois, de ofrecer café a todos os participantes:

⁹ O café débese entender como a bebida tradicional por excelencia da sobremesa, aínda que outros consumibles tamén son tradicionais (licores, infusións, doces, etc.). Non recolleremos no corpus ningún caso de ofrecemento distinto ó café (agás en dúas ocasións, non representativas, en que se ofreceu mel e medicamentos). Noutras comunidades, este papel xógano o té (comunidade inglesa, comunidade musulmana, por exemplo), a cervexa (comunidade dos subanun, *cfr.* Frake, 1964), etc.

¹⁰ Ademais, a transcripción en si mesma realízase a través de convencións diversas: entre elas, diremos que os números sitúan o fragmento no contexto da conversa xeral (identifican liñas de entoación); neste caso, o fragmento sitúase entre as liñas 252 e 294. En cursiva represéntase o código identificable tanto para o galego (que vai en normal) como para o castelán (que vai en negra). As frechas representan as ascedencias, caídas ou sostementos finais marcados (última ou dúas últimas sílabas). Os fragmentos non recoñecibles sinálanse a través de (xx). Entre <> sinálanse o tempo de duración das pausas.

252 B:	ai ↑	274 B:	l̄ {{f} no te gusta ↑
253	queréis →	275	el café: →
254	otro cafecito →	276	a ti} →
255	eh ↑	277 E:	l̄ si:: ↑
256 C:	no ↓	278	pero no me va ↓
257	{{p} nos vamos} ↓	279 C:	no ↓
258 B:	l̄esto no engorda l̄↓	280	pero:: →
259	eh ↑	281	< 1 >
260 C:	nos vamos ↑	282 G:	pero →
261 B:	l̄#nome#l̄↑	283	{{f} lo tomó ↑
262	esto non fai mal ↑	284	al mediodía} →
263 C:	no::n ↑	285	(xx) →
264	xa sei que non fai mal ↓	286 C:	{{f} no::} →
265	pero:: →	287 G:	pos:: →
266 B:	{{f} está liviano ↓	288	porque no toma ↑
267	eh} ↑	289 C:	{{f} porque no toma café} ↑
268 C:	(xx)	290	mamá:: ↓
269 B:	l̄oiste l̄} →	291	< 1 >
270 C:	(xx)	292 G:	{{p} ai bueno} ↑
271 B:	te lo pongo →	293	< 2 >
272 E:	que no ↓	294 B:	(también te pone) nerviosa ↑
273	(xx)		

4.5. INTERPRETACIÓN PRAGMÁTICA DO OFRECEMENTO INSISTENTE

Cando a *anfitriña* se mostra cortés en exceso no seu ofrecemento, o acto comisivo pode acadar tal persistencia que, nalgúns casos, sería entendida polos interlocutores como unha imposición e ameazaría a imaxe dos seus convidados (resultaría unha ofensa). Ofrecer é un acto cortés, pero impoñer xa non se concibe como parámetro da cortesía. Cando a invitación acada o grao de insistencia, os interlocutores realizan verdadeiros esforzos para conseguir frear a imposición sen deixar de mostrarse agradecidos.

No exemplo anterior observamos que se produce un primeiro ofrecemento “ai queréis outro cafecito” (liñas 252-254), que reclama dos interlocutores unha resposta baixo o apelativo “eh” (liña 255). Polo tanto, a disposición inicial da anfitriña é real; a proposta, en caso de que se acepte, pode ser efectiva. Esta oferta, con valor interrogativo, espera unha resposta do interlocutor, quen se sente obrigado a contestar. Neste caso prodúcese unha negativa por parte de C, a través dun acto de fala directo de recusación “no” (liña 256), ó cal se lle suma unha desculpa para aliviar o rexeitamento “nos vamos” (liña 257), emitida con volume *piano* [p]. C, como *pai de familia*, representa ó *clan dos convidados* pois intervén de portavoz (en primeira persoa do

plural) e mostra a intención clara de marchar (sen consultalo ó resto do *clan*), que expresa tamén de maneira directa. Ante esta negativa, que B interpreta como a chegada á fin do evento de sobremesa, insiste en ofrecer máis café para que a sobremesa continúe (obsérvese, xa que logo, este uso indirecto que permanece latente e asociado ó acto de ofrecemento de café).

Neste momento comeza a secuencia de insistencia en si mesma. B, dirixíndose a C, trata de persuadilo para que o evento comunicativo non remate aducindo excusas como “esto no engorda” (liña 258), “esto non fai mal” (liña 262), “está liviano” (liña 266), ante o cal responde coas respectivas excusas “nos vamos” (repetido na liña 260) e “xa sei que non fai mal” (liña 264). Reparemos no contido implícito que se transmite na alegación “esto no engorda” (liña 258): na actualidade, valórase a aparencia física e o exceso de peso implica *custos*; se aducimos que *o café non engorda* estamos abrindo a vía a unha posible argumentación favorable para aceptar a oferta: *se o café non engorda, non é malo e, se non é malo, pode tomar máis*. Unha argumentación semellante podería observarse nas excusas “esto non fai mal” (liña 262) e “está liviano” (liña 266): un dos problemas clásicos do café é a presenza de cafeína; se “está liviano” é que ten pouca cafeína e, polo tanto, non é *tan malo*.

Posto que B non consegue o seu obxectivo con C, opta por variar a súa estratexia buscando apoio noutro dos participantes que van marchar, neste caso E, filla de C. Tendo en conta o status que E ocupa na familia (rapaza de 14 anos), é curiosamente a *máis feble* ou *menos indicada* (non está tan lexitimada coma o pai) para falar en nome do *clan* que marcha. Polo tanto, B podería acadar así o seu obxectivo, que E responde argumentando a través do acto de fala directo “que no” (líña 272).

Ante este segundo fracaso, B continúa agora a súa secuencia de insistencia con E, “no te gusta el café a ti” (líñas 274-276), que a rapaza contesta con “si pero no me va” (líñas 277-278). C, observando que B está tratando de persuadir á súa filla, toma a palabra, a modo de defensa, para facer valer a negación inicial “no” (líña 279).

G, vendo o fracaso da oferta de B e mais que é inminente o remate da sobremesa, opta por aliarse na estratexia impositiva de B e entrar na negociación requirindo unha resposta convincente de C, (preguntando) “pero lo tomó al mediodía” (líñas 282-284). Neste caso, trata de facer explícitos unha serie de argumentos volviendo pensar no factor negativo da cafeína; *se a rapaza rexeita o café pode ser porque xa o tomara durante o mediodía*, en cuxo caso estaría razoablemente lexitimado o seu rexeitamento. O que consegue, con todo, é que C pretenda cortar a insistencia sendo sentencioso a través da prolongación da súa negación: obsérvase o volume *fortis* [f] e o alongamento vocálico “no::” (líña 286). Posto que G, a súa propia nai, segue sen recibir argumentos, atrévese a franquear a contundencia de C e volve preguntar “porque no toma” (líña 288). Neste punto, chegamos ó momento álxido da negociación, que fai que C conteste de maneira tallante sen dar razóns que aclaren esta negativa, “porque no toma” (líña 289), e reprobando e amoestando con forza a actitude insistente da súa nai, emitindo unha sanción antiimpositiva en forma de apelativo directo “mama::” (líña 290) con prolongamento vocálico e volume *fortis*. G, pola súa parte, réndese e responde coa fórmula de desculpa *ai bueno* (líña 292), nun volume *piano* [p].

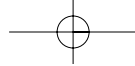
Obsérvase, como remate desta secuencia, como B, despois dunha pausa de dous segundos, pretende mitigar esa sanción e ofrece unha escusa, dirixida a E, que incide no mesmo asunto “también te pone nerviosa” (líña 294). Entendemos que trata de arranxar a situación de tensión precedente buscando a complicidade de E.

A continuación, a interacción desenvólvese cunha nova secuencia discursiva con cambio de tema, que inicia G a través dunha pregunta “y no viste la película” (296-297). Nós interpretámola como outra estratexia que aplica esta participante para que o evento continúe, malia que non se aceptase o café.

Como vemos, o marco aberto por unha fórmula tan simple como “*outro café?*” pode dar pé a unha auténtica secuencia de carácter persuasivo-impositivo, cun despregue argumentativo que mesmo recibe apoios doutros participantes. O esquema de fondo é o seguinte: prodúcese un ofrecemento e rexéitase, insítese ata tres veces máis ofrecendo argumentos, pero este labor non acada os resultados esperados; búscase unha nova estratexia invitando agora a outra participante, que nega ata dúas veces sen dar explicacións convincentes; un novo participante aliase co primeiro no seu empeño por convidar, pero despois de dous intentos recibe unha amoestación e ten que desculparse pola súa insistencia. Os invitados estaban manifestando a súa negativa real de non seguir tomando café, e facíano de maneira cortés durante as súas primeiras intervencións, mentres non se sentiron intimidados polo peso da persuasión.

Outra situación moi distinta tería lugar, quizais, se os convidados, en efecto, desexasen continuar tomando café; neste suposto, pensamos que o corrente é aceptar xa nos primeiros ofrecementos (coas matizacións sinaladas no apartado precedente). Polo tanto, ponse de relevo que unha situación normal na nosa comunidade de fala é aceptar a oferta directamente (ou cunha moi breve negociación en termos corteses). Cando non hai intencións reais de aceptar un ofrecemento, e cando se pon en perigo a *imaxe positiva* da *anfitriña*, é aquí onde nace esta característica da nosa comunidade: o ofrecemento insistente. Isto é así, pensamos, porque a resposta negativa fronte á oferta enténdese por parte de quen ofrece como unha descortesía, como unha resposta despreferida ou penalizada. A *anfitriña*, prolongando a negociación e ponderando a súa oferta, salvagarda a súa imaxe fronte ós demais.

Observamos que o ofrecemento insistente non se entende polos convidados necesariamente como unha descortesía; este mecanismo sería impensable noutras comunidades de fala, en que o descortés sería a insistencia por parte da anfitriña. Podemos comparar esta conduta coa doutras comunidades para as cales, en cambio, é tan cortés o ofrecemento como o rexeitamento: de feito, Haverkate (1994: 109), citando a Gu,



comenta que na comunidade chinesa é esperable un período longo de negociación antes de que alguén acepte a oferta; séntese a necesidade de *xogar* coa falsa cortesía e negar varias veces un ofrecemento para mostrarse cortés. Outro patrón comunicativo, sorprendente por distinto ó noso, sería aquel en que non se produce ofrecemento. Por exemplo, en Antigua, nas Antillas (Wardhaugh, 1986/1992: 277), “o que se espera é que a xente fale por si mesma”. Entre un grupo de amigos, se se produce a chegada de alguén, non se dá pé a que entre na conversa, nin hai signos de que foi aceptado; nos intercambios comerciais tampouco hai invitación por parte do comerciante, senón que ten que ser un mesmo quen pida en voz alta. Ninguén lle vai contestar nin lle dará unha explicación de se foi oída ou entendida a súa petición “...se non quere que o reprendan, un non debe dar a entender cos seus comentarios que non foi oído a primeira vez. A un sempre o escoitan” (Wardhaugh, 1986/1992: 278).

5. CONCLUSIÓNS

O ofrecemento, e tamén o ofrecemento insistente, son dúas peculiaridades que se detectan nos eventos comunicativos de sobremesa. En concreto, xiran ó redor da relación que se establece entre os roles conversacionais da *anfitriñoa* e dos *convidados*. A anfitriñoa desprega unha serie de meca-

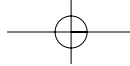
nismos, xa rituais na nosa cultura, orientados a procurar a comodidade dos participantes e mesmo a continuidade do evento, como sinalamos. Este labor xustifica a existencia, entre outros, de actos comisivos (cortesés) que se producen e que representamos e estudamos a través da *rutina* de ofrecemento “*outro café?*”.

Como resultado dunha negativa ante unha invitación, motivada quizais por unha mostra de cortesía por parte dos convidados, a anfitriñoa bota man do recurso á insistencia. Cando o rexeitamento volve facer acto de presenza, quizais xustificado por unha negativa real á aceptación do ofrecemento por parte dos convidados, a *anfitriñoa* pode percibir este segundo acto como unha ofensa e desprezar uns recursos cos cales nace a *secuencia de ofrecemento insistente*. A aceptación final deste ofrecemento insistente (cortés por parte dos convidados) traería consigo a *reparación* da ofensa.

Polo xeral, entendemos que quen ofrece ten que realizar un esforzo para concedernos algo, de aí que unha das principais características que describen a nosa comunidade de fala ante un ofrecemento é que nos guiamos pola *máxima de modestia*, é dicir, rexeitamos en primeira instancia a oferta coa intención de evitar molestar ó interlocutor e/ou porque percibimos que unha aceptación instantánea pode revelar demasiado interese ou un exceso de confianza. Esta negociación non é demasiado prolongada (polo menos non tanto como a comunidade chinesa).

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUSTIN, J.L. (1962/1990): *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona: Paidós. [versión orixinal inglesa]
- BOIX I FUSTER, E. e F.X. VILA I MORENO (1998): *Sociolingüística de la llengua catalana*. Barcelona: Ariel.
- BRIZ GÓMEZ, A. (1998): *El español coloquial en la conversación*. Barcelona: Ariel.
- CORPAS PASTOR, G. (1996): *Manual de fraseología española*. Madrid: Gredos.
- DURANTI, A. (1997/2000): *Antropología lingüística*. Madrid: Cambridge University Press. [versión orixinal inglesa]
- ERICKSON, F. (1987): “Ethnographic Description”, en N. Ammon, N. Dittmar e K.J. Mattheier (eds.) (1987): *Sociolingüistics*. Berlin e New York: Walter de Gruyter, pp. 1081-10895.
- FRAKE, C.O. (1964): “How to Ask For a Drink in Subanun”, *American Anthropologist* 66 (6), pp. 127-132.
- GESTIDO DE LA TORRE, E. (2004): “O modelo Speaking de Hymes. Posta a punto teórica e aplicación aos eventos comunicativos de sobremesa”, *Actas del VI Congreso de Lingüística General, 3-7 maio 2004*. Facultade de Filoloxía, Área de Lingüística Xeral. Santiago de Compostela: Universidade de Santiago. [no prelo]
- (2005a): *Perspectiva etnográfica para a análise do galego coloquial*. Vigo: Facultade de Filoloxía e Tradución da Universidade de Vigo. [tese de licenciatura inédita]
- (2005b): “Principios teóricos da etnografía da comunicación. Consideracións xerais para unha análise aplicada ao contexto galego”, *Madrygal* 8, Madrid: UCM, pp. 55-64.
- GOLDSMITH, D. e L.A. BAXTER (1996): “Constituting Relationships in talk. A Taxonomy of Speech Events in Social and Personal Relationships”, en *Human communication Research*, vol 23, nº 1, pp. 87-114.
- GUMPERZ, J.J. (1982): *Discourse strategies*. New York: Cambridge University Press.



- HAVERKATE, H. (1994): *La cortesía verbal*. Madrid: Editorial Gredos.
- HYMES, D. (1962): "The Ethnographic of Speaking", en B.G. Blount (ed.) (1995): *Language, Culture and Society. A book of readings*. Illinois: Waveland Press, pp. 248-282.
- (1964): "Toward Ethnographies of Communication: The Analysis of Communicative Events", en P.P. Giglioli (1972/1985): *Language and social context*. Harmondsworth: Penguin Books, pp. 21-44.
- (1967): "Models of the Interaction of Language and Social Setting", *Journal of social issues*, vol. XXIII, 2, pp. 8-28.
- (1972): "Models of the Interaction of Language and Social Life", en J.J. Gumperz e D. Hymes (eds.) (1972/1982): *Directions in Sociolinguistics. The Ethnography of Communication*. Oxford: Basil Blackwell, pp. 35-71.
- MALINOWSKI, B. (1944/1981): *Una teoría científica de la cultura*. Barcelona: Edhasa. [versión orixinal inglesa]
- PAYRATÓ, LL. (1988/1990): *Catalá Col·loquial*. València: Universitat de València.
- SAVILLE-TROIKE, M. (1982/1989): *The Ethnography of Communication*. New York: Basil Blackwell. [versión orixinal inglesa]
- SCHIFFRIN, D. (1994): *Approaches to discourse*. Oxford: Blackwells.
- SEARLE, J.R. (1969): *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TITSCHER, S., M. MEYER, R. WODAK e E. WETTER (2000): *Methods of text and Discourse analysis*. London: Sage.
- WARDHAUGH, R. (1986/1992): *Introducción á sociolingüística*. Santiago: Universidade de Santiago de Compostela. [versión orixinal inglesa].

