



Peticiones en español. Aproximación a la pragmática de interlengua

Elena Alonso Pérez-Ávila*

1. Introducción.

Muchas personas han sufrido la experiencia de realizar un viaje con el propósito de practicar la lengua que han estado estudiando durante años, y observar con desesperación que todos sus conocimientos lingüísticos fracasan a la hora de establecer algún tipo de comunicación con un hablante nativo de dicha lengua. En muchos casos, esta decepción no se debe a una mala adquisición de la competencia gramatical, sino a una ausencia de habilidades pragmáticas y sociolingüísticas que permitan una adecuación apropiada al contexto cultural nuevo en el que se han integrado. Uno de los aspectos pragmáticos fundamentales a los que ha de apuntar la didáctica de lenguas extranjeras en la actualidad es la cortesía.

Según Victoria Escandell (1995: 33), en los estudios pragmáticos se entiende el concepto de cortesía como un conjunto de “maniobras lingüísticas” a disposición de los hablantes con el objeto de mantener el equilibrio en las relaciones interpersonales. En muchos casos, estas maniobras consisten en el uso de expresiones cuyo significado literal no se corresponde directamente con el contenido que el emisor quiere transmitir; dichas expresiones se denominan actos de habla indirectos[1]. Los estudiosos se debaten en una polémica acerca de la universalidad de los principios que rigen los actos de habla, pues a pesar de que se pueden constatar numerosas diferencias interculturales, es posible que el mecanismo que permite decodificar esos enunciados indirectos sea de tipo cognitivo, y por tanto similar en todos los seres humanos.

Es probable que todos los seres humanos participen de los mismos mecanismos cognitivos, pero los datos recogidos, entre los que se encuentra este trabajo, vienen a demostrar que efectivamente existen diferencias en los sistemas de inferencia conversacional. Esto puede ser debido a que los factores sociales[2] inciden de manera definitiva en la elección de estrategias de cortesía, los cuales varían dependiendo de cada cultura.

Hay una gran necesidad de estudios que continúen el camino que se ha abierto desde distintas áreas disciplinares pues, en palabras de Labov (1972: 184):

There is a great deal to be done in describing and analysing the patterns of use of languages and dialects within specific cultures; (...)*the ways in which the speakers draw upon the resources of their language to perform certain functions.*

La línea que siguen Blum-Kulka, House y Kasper (1989) de investigación en pragmática intercultural resulta sumamente interesante, pues puede funcionar como punto de partida de investigaciones muy heterogéneas dentro de este ámbito. Estos autores tienen un proyecto denominado *The cross-cultural speech act realization project (CCSARP)*, que ofrece unos patrones de estudio de actos de habla que pueden ser aplicados a todas las lenguas. Se han marcado tres objetivos claros de estudio en su investigación (1989: 12-13): las similitudes y diferencias en la realización de actos de habla en distintas lenguas (variación cross-cultural), la influencia de los factores sociales dentro de una misma comunidad de habla (variación sociopragmática) y, por último, la comparación de las realizaciones de actos de habla entre hablantes nativos y no nativos de una lengua dada, ceñidos a las mismas condiciones sociales (variación de interlengua[3]). Es en este último aspecto en el que se sitúa este trabajo.

Los creadores del CCSARP han producido un instrumento de trabajo que se denomina *discourse-completion test*, utilizado aquí por tener múltiples ventajas; pues a pesar de no contar con la naturalidad absoluta de la observación abierta en la vida real, asegura una exacta igualdad de las situaciones ante las que se van a enfrentar los participantes, además de facilitarle al investigador la comparación entre las respuestas[4]. En el libro de Blum-Kulka, House y Kasper (1989), aparecen los resultados de estudios realizados mediante este test sobre *interlanguage pragmatics*[5]. Según Blum-Kulka (1989: 11), los métodos de análisis de datos empleados en el proyecto CCSARP son adecuados para investigar el desarrollo de la competencia y realización de actos de habla por parte de los aprendices de una lengua. No obstante, tan sólo se habían realizado en 1989 estudios de comparación entre los aprendices de hebreo y de inglés[6]. En este estudio se utilizará dicho test para profundizar en la competencia pragmática de hablantes de español nativos y no nativos.

A pesar de la enorme ayuda que nos ha brindado este sistema de trabajo, nos hemos encontrado con numerosas limitaciones y dificultades que nos han impedido alcanzar grandes resultados. En primer lugar, consideramos que una investigación de este

tipo debe llevarse a cabo mediante un proyecto mucho más ambicioso que este trabajo, disponiendo de un número más numeroso de participantes[7], y más investigadores que realicen una comparación más contrastada, para no dejarse llevar por enfoques subjetivos que, sin duda, nos han influido en numerosas ocasiones.

Teniendo en cuenta estos problemas, se incluye a continuación un estudio acerca de la expresión y comprensión de peticiones de una serie de hablantes nativos y de aprendices de español.

2. Contexto.

Los informantes se han encontrado con los dos ejercicios siguientes:

a) Tienen que completar el diálogo con la frase que consideren más adecuada teniendo en cuenta la situación que se les ofrece:

Le pides a tu compañero de piso que limpie la cocina que ha dejado muy sucia después de una fiesta que él organizó la noche anterior.

Informante:

Respuesta: Está bien, ya la recojo ahora.

b) Tienen que elegir la opción que usarían en el siguiente contexto:

Estás comiendo en casa de un amigo, acompañado de su familia. La comida te resulta muy sosa y quieres que te pasen la sal. Dices:

- a) La comida está sosa.
- b) ¿Podría pasarme la sal, por favor?
- c) Otros:
- d) ¿No podrías pasarme la sal por favor?
- e) ¿No os parece que la comida está un poco sosa?
- f) No dirías nada, prefieres comerte la comida sin sal, a tener que hacer ese tipo de preguntas.

3. Informantes.

Participantes en el ejercicio a):

31 hablantes nativos: 30 españoles y 1 argentino.

13 hablantes no nativos 1[8]: 2 alemanes, 1 francés, 3 italianos, 1 holandés, 4 americanos, 1 británico, 1 portugués.

24 hablantes no nativos 2[9]: 4 americanos, 1 japonés, 4 alemanes, 5 franceses, 1 estonio, 6 italianos, 2 surcoreanos, 1 británico.

6 hablantes no nativos 3[10]: 2 armenios, 1 ucraniano, 1 filipino, 1 francés, 1 israelita.

Todos los participantes habitan actualmente en Santiago de Compostela y son de edades comprendidas entre los 19 y los 25 años, pertenecientes a ambos sexos.

Participantes en el ejercicio b)

Han colaborado los mismos informantes que en el ejercicio a) con el añadido de dos estudiantes polacos de nivel avanzado que han permanecido en España durante un período menor al año.

4. Peticiones. Formas de codificar una petición.

Seguendo a Blum-Kulka, House y Kasper (1989, 273-294), para estudiar de manera comparativa las peticiones entre hablantes nativos y no nativos de español, debemos observar tres aspectos fundamentales: desde qué perspectiva se realizan,

qué estrategias se escogen para llevar a cabo la petición, e internarnos en la estructura interna de dichos actos de habla y analizar de manera aislada cada uno de sus elementos.

4.1 Ejercicio a).

4.1.1 Clasificación de las peticiones según su perspectiva.

Tabla 1. Perspectiva.

	Dominio del oyente	Dominio del hablante	Dominio del oyente y del hablante	Impersonal
31 Nativos	25		3	3
13 No nativos 1	13			
24 No nativos 2	18	2		1
6 No nativos 3	4			

Se observa que no hay grandes diferencias entre los hablantes nativos y no nativos, la opción elegida de forma mayoritaria es aquella en la que domina el oyente, del tipo *¿podrías limpiar la cocina?* Consideramos que esta elección es la más lógica si se tiene en cuenta el contenido que expresa el acto de pedir, necesariamente hay que pedirle *algo* a *alguien*, enfatizando de esta manera el papel del agente. No obstante, un punto de vista distinto parece portar connotaciones corteses, pues las peticiones son, según Brown y Levinson (1978), actos de amenaza a la imagen[11] al ser inherentemente impositivas[12], de modo que evitar nombrar al receptor como agente, puede reducir el nivel de coacción.

4.1.2 Estrategias para realizar un acto de amenaza a la imagen (AAI).

Una petición, como se acaba de ver en el apartado anterior, está considerada como un acto de amenaza a la imagen negativa del oyente, se limita su libertad de actuación, y a la imagen positiva del hablante, pues puede sentirse rechazado. El hablante dispone de varias opciones a la hora de afrontar un acto de amenaza a la imagen. Pasamos a estudiar, siguiendo a Carmen Curcó (1998: 133), las que eligen los sujetos que han elaborado esta encuesta, con la finalidad de comprobar si dichas elecciones varían dependiendo de la cultura de procedencia y del grado de adaptación a la cultura española de los no nativos.

Tabla 2. Estrategias.

	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
30 Hablantes nativos (España)	6		12	12 (2 de los cuales son casos de ironía)	
1 hablante nativo (Argentina)			1		

	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
4 Estudiantes Americanos 1	4				
4 Estudiantes Americanos 2	2		1 (única mujer)	1	

	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
2 Estudiantes alemanes 1			2		
4 Estudiantes alemanes 2	1		3		

	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
3 Estudiantes italianos 1	1		2		
6 Estudiantes italianos 2	1		4	1	

	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
1 Estudiante británico 1			1		
1 Estudiante británico 2			1		

	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
1 Estudiante francés 1			1		
5 Estudiantes franceses 2	1		2	1	
1 Estudiante francés 3			1		

Añadimos a continuación al resto de participantes, distribuyéndolos según sus niveles y no sus países.

Participantes no nativos de nivel intermedio-bajo	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
1 Estudiante holandés			1		

1 Estudiante portugués			1		
------------------------	--	--	---	--	--

Participantes no nativos de nivel avanzado	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
1 japonés				1	
1 estonio			1		
2 surcoreanos		1	1		

Participantes no nativos de permanencia mayor a un año	Estrategia abierta y directa	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía positiva	Estrategia abierta, indirecta, de cortesía negativa	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
2 armenios	1			1	
1 ucraniano			1		
1 filipino				1	
1 israelita			1		

La primera observación que consideramos relevante es que el 40% de los hablantes nativos han utilizado estrategias encubiertas, que son actos de habla indirectos no convencionales[13], es decir, requieren un mayor esfuerzo a la hora de realizar el proceso de inferencia pues suelen utilizar recursos que van en contra de las máximas de cooperación de Grice (1975), como por ejemplo la ironía. Ninguno de los participantes no nativos pertenecientes a un nivel de español intermedio-bajo ha recurrido a dichas estrategias encubiertas, lo que demuestra que la falta de competencia lingüística transcurre en paralelo a una ausencia de una competencia más amplia, que le permite al aprendiz utilizar todos los recursos a su disposición para crear y mantener intercambios comunicativos satisfactorios. Los no nativos con mayores niveles de competencia, presentan también una mayor incidencia en la utilización de estrategias encubiertas.

La elección entre estrategias directas e indirectas depende de factores distintos al grado de competencia en la lengua, pues dependiendo del país de origen aparece con mayor o menor frecuencia. Así, por ejemplo, los nativos españoles utilizan una estrategia directa en el 20% de los casos, mientras que estudiantes procedentes de ciertas nacionalidades no formulan un acto directo en ningún ejemplo, como los británicos. Los americanos se encuentran en una línea más próxima a los españoles al emplear este tipo de estrategias en un 75% de las veces. Hemos de señalar el hecho de que todos los aprendices de nivel intermedio-bajo originarios de este país han utilizado el imperativo como forma lingüística para llevar a cabo la petición; en otra investigación sería interesante comparar estos datos con testimonios obtenidos por los mismos participantes en su lengua materna.

4.1.3 Estrategias de petición[14].

Existen unas estrategias específicas del acto de habla de la petición, que vienen a ampliar el enfoque que se ha abierto en el apartado anterior, y han sido descritas por Blum-Kulka (1989: 18) para facilitar un estudio más sistematizado de estos actos de habla; de manera que los tipos que establece se configuran como grados de una escala en la que se va aumentando el proceso inferencial requerido para identificar la expresión realizada como una petición:

Mood derivable[15], **performatives**[16] y **hedged performatives**[17]; en estos tres primeros tipos la fuerza ilocutiva se deriva de indicadores lingüísticos. En el caso de **obligation statements**[18] y **want statements**[19], depende del contexto semántico de la expresión.; **suggestory formulae**[20] y **query preparatory**[21], se interpretan por convención. Por último, tanto **strong hints**[22], como **mild hints**[23], dependen totalmente del contexto (se trata de peticiones no convencionales, vid. nota 13).

Tabla 3. Estrategias de petición.

	Mood derivable	Explicit performativ	Hedged performative	Obligation statments	Want statments	Suggestory formulae	query preparatory	Strong hints	Mild hints
31 nativos	3			3		1	13	11	1
No nativos 1									
2 alemanes							2		
1 francés							1		
3 italianos				1			2		
1 holandés							1		
4 americanos	4								
1 británico							1		
1 portugués							1		
No nativos 2									
4 americanos	2						1	1	
1 japonés									1
4 alemanes	1						3		
5 franceses	1						3	1	
1 estonio							1		
6 Italianos	1					1	2		1
2 surcoreanos					1		1		
1 británico							1		
No nativos 3									
2 armenios	1							1	
1 ucraniano							1		
1 filipino								1	
1 francés							1		
1 israelí							1		

El 47.2% de los informantes ha utilizado una estrategia *query preparatory*, que se puede clasificar dentro de los actos de habla indirectos convencionales. Se verá al estudiar las estrategias elegidas en el ejercicio b) que efectivamente son las estrategias a las que se recurre de forma más habitual.

Resulta muy significativo que el 38.7% de los participantes nativos emplearon estrategias encubiertas (alusiones fuertes o débiles), de los cuales se advierten 11 casos de *strong hints* y sólo un ejemplo de *mild hint*. Parece que este tipo de estrategia en la que hay que realizar la implicatura más extensa para poder deducir la intención del hablante, no es muy productiva en español. No obstante, es la estrategia empleada por el japonés[24], pero por falta de un mayor número de informantes originarios de este país no podemos esclarecer si se trata de un caso de transferencia pragmática[25], o una simple preferencia individual de este estudiante.

Seis de los ocho americanos utilizan el modo imperativo para expresar la petición; de los dos restantes, uno emplea una táctica encubierta y el último recurre a una *pregunta preparatoria*, que es la estrategia utilizada de forma mayoritaria por todos los informantes. El dato relevante es que de todos los participantes siete de ellos son varones y uno es hembra, es esta última la que ha utilizado una expresión indirecta convencional. A pesar de que este aspecto queda fuera de los límites de

nuestra investigación, pues depende de un factor social, el sexo, y no de variación intercultural, considero pertinente su anotación.

4.1.4 Estructura interna de las peticiones: modificadores internos y externos.

Blum-Kulka (1989: 275) divide las peticiones en: *head act*, *alterers* y *supportive moves*[26]. Estos últimos, pueden clasificarse en modificadores internos (mitigadores sintácticos, léxicos e intensificadores) y externos (mitigadores y agravantes) que se pueden utilizar para reducir el nivel de imposición sobre el oyente o para reforzar la misma. Resultaría muy interesante comprobar cómo en los datos que he recogido, los nativos españoles utilizan más modificadores de intensificación impositiva que los informantes no nativos, pero debido a la falta de espacio, voy a limitar el estudio a un tipo de modificadores internos: el mitigador léxico *por favor*.

Tabla 4. Marcas de cortesía *por favor/perdona*. Frecuencia de uso.

30 nativos españoles: 2

1 nativo argentino: 1

	1 Nivel intermedio-bajo	5 Nivel avanzado (menos de un año)	1 Permanencia mayor a un año	Total
7 franceses	0	4		4

	4 Nivel intermedio-bajo	4 Nivel avanzado (menos de un año)	Total
8 americanos		1	1

	3 Nivel intermedio-bajo	6 Nivel avanzado (menos de un año)	Total
9 italianos		3	3

	3 Nivel intermedio-bajo	6 Nivel avanzado (menos de un año)	Total
6 alemanes	1	4	5

	3 Nivel intermedio-bajo	6 Nivel avanzado (menos de un año)	Total
2 británicos			0

1 portugués:1

1 holandés:1

2 surcoreanos:1

1 japonés:0

1 estonio:1

2 armenios:1

1 ucraniano:1

1 filipino:0

1 israelita:0

De esta lista de datos resalta la ausencia de uso de la marca de cortesía por parte de los nativos españoles. No se puede corroborar con testimonios que este dato contraste con muestras recogidas de hablantes de español no peninsulares[27], pues contamos con un único caso de hablante argentino para este trabajo. Por otro lado, resulta muy revelador que de treinta españoles, tan sólo dos utilicen la marca *por favor*, mientras que de seis alemanes, cinco emplean dicho elemento cortés. Ya que los españoles presentan la proporción menor[28] en la utilización de dichas marcas, sería posible concluir, de una manera generalizadora, que en la cultura española se expresa de una manera menos habitual esta expresión. A pesar de que la veracidad de la anterior afirmación podría ser demostrada con investigaciones más profundas, de los datos que se presentan en este trabajo solo podemos deducir que en el contexto[29] dado[30], los españoles no sienten la necesidad de hacer uso de la marca *por favor*. Podría suceder que en algunas circunstancias de extrema familiar, no se considerase adecuado[31] dicho uso, ya que no siempre se busca el “ser cortés” para que la petición requerida tenga éxito. En este caso, se le está pidiendo a un compañero de piso, normalmente una persona de un nivel social, económico y de edad semejante al hablante, que recoja lo que él mismo ensució. Encuentro muy relevantes las siguientes palabras de Escandell (1995: 44):

Cada cultura crea en sus miembros unas expectativas de comportamiento verbal que, si no se ven satisfechas por el interlocutor, tienden a generar implicaturas de falta de interés, descortesía intencionada y mala voluntad. (...) Algunas tribus aborígenes (...) no dan nunca las gracias porque consideran que o bien uno hace algo porque quiere, o bien le mueve alguna obligación de tipo social.

En nuestro caso, mientras que la mayor parte de los españoles no supone necesario el uso de *por favor* en este contexto, un alemán[32] sí lo consideraría cortés. Si nuestra situación hipotética tuviera lugar entre un alemán y un español, es probable que se produjese un choque cultural; pues el alemán pensaría que el español es “poco cortés”, y el español consideraría “frío” o “extranjero” el comportamiento del alemán.

No son los aprendices menos avanzados los que más se alejan en el uso de la marca de cortesía *por favor* de los datos que tenemos de los nativos españoles en el contexto indicado; sino que, como puede verse en la tabla 4, son los más avanzados, incluso los que han permanecido en España durante varios años, los que más emplean esta fórmula. Este dato incide en la teoría de que se produce una transferencia de hábitos desde la lengua materna a la lengua objeto, no sólo en los aspectos lingüísticos, sino también en los sociopragmáticos:

All the results point to the fact that students of all three groups transferred their first language speech act knowledge in differing degrees in understanding the foreign language speech act. (Daile April Kole, 1996:273).

No obstante, esta misma autora señala a continuación que los estudios realizados muestran que a mayor grado de competencia lingüística, mejores resultados muestran los estudiantes a la hora de producir y comprender actos de habla indirectos y demás aspectos pragmáticos. En este caso parece que esta afirmación está en desacuerdo con los datos obtenidos. Pese a este hecho, es oportuno señalar que los estudiantes extranjeros más avanzados han realizado una petición mucho más parecida a la elaborada por los nativos que los de niveles más bajos, de los que de trece participantes, cinco optan por una estrategia directa[33], y el resto una estrategia abierta indirecta. Los estudiantes más avanzados, brindan estrategias indirectas abiertas y encubiertas, recurriendo en algunos casos a la ironía. También en el uso de intensificadores y mitigadores, se advierte un claro dominio de los no nativos con un nivel más avanzado, pero por no extender en exceso el trabajo no se presentan datos sobre los posibles modificadores de la petición. Se puede deducir que, si es cierto que se transfieren hábitos desde la lengua y cultura maternas, se pueden superar muchos de esos hábitos que contrastan en el ámbito de la nueva cultura mediante el aprendizaje de esas diferencias siendo, por tanto, de importancia extrema, una enseñanza adecuada de lenguas extranjeras, no solo de la competencia lingüística, sino del resto de competencias estudiadas por Hymes (1972)[34].

Conviene introducir en este punto algunas nociones básicas acerca del concepto de transferencia, que ya se adelantaba anteriormente. Según Maeshiba, Yoshinaga, Kasper y Steven Ross (1996: 155) existen dos tipos. El primer tipo, la transferencia *sociopragmática*, es definida por estos autores como la que opera en las percepciones del aprendiz de factores contextuales como los relativos al estatus social del interlocutor. El segundo tipo, la transferencia *pragmalingüística*, se ha notado en el uso del aprendiz de relaciones convencionales entre forma y significado propias de su lengua materna, afectando a la fuerza ilocutiva y al valor cortés de una expresión de interlengua. En este caso de empleo de la marca *por favor*, nos encontramos, probablemente, ante un ejemplo de transferencia sociopragmática, pues en unas culturas el factor de estatus social influye en su uso, como en español, y en otras la marca de cortesía aparece desligado de este factor social[35].

4.2 Ejercicio b)

En el segundo supuesto los sujetos debían elegir con una cruz la opción más adecuada a la hora de realizar la petición. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Tabla 5. Resultados ejercicio b).

	<i>La comida está sosa</i>	<i>¿Podría pasarme la sal, por favor?</i>	Otra respuesta..	<i>¿No podrías pasarme la sal, por favor?</i>	<i>¿No os parece que la comida está un poco sosa?</i>	No decir nada.
30 nativos españoles		18		4[36]		8
1 nativo argentino				1		

13 Informantes no nativos grupo 1.

	<i>La comida está sosa</i>	<i>¿Podría pasarme la sal, por favor?</i>	Otra respuesta.	<i>¿No podrías pasarme la sal, por favor?</i>	<i>¿No os parece que la comida está un poco sosa?</i>	No decir nada.
4 americanos		2				2
2 alemanes		1		1		
1 francés		1				
3 italianos		3				
1 holandés		1				
1 británico		1				
1 portugués		1				
total		10		1		2

26 informantes no nativos grupo 2.

	<i>La comida está sosa</i>	<i>¿Podría pasarme la sal, por favor?</i>	Otra respuesta.	<i>¿No podrías pasarme la sal, por favor?</i>	<i>¿No os parece que la comida está un poco sosa?</i>	No decir nada.
4 americanos		3				1
1 japonés		1				
4 alemanes		4				
5 franceses		4				1
1 estonio				1		
6 italianos		5		1		
2 surcoreanos		2				
1 británico		1				
2 polacos		1				1
Total		21		2		3

7 informantes no nativos del grupo 3.

	<i>La comida está sosa</i>	<i>¿Podría pasarme la sal, por favor?</i>	Otra respuesta.	<i>¿No podrías pasarme la sal, por favor?</i>	<i>¿No os parece que la comida está un poco sosa?</i>	No decir nada.
2 armenios		2				
1 ucraniano		1				
1 filipino		1				
1 francés		1				
1 israelita		1				
1 eslovaco		1				
Total		7				

Esta petición puede considerarse un caso de amenaza a la imagen (AAI). Veamos los porcentajes de las estrategias elegidas por los sujetos participantes en las encuestas, dependiendo del nivel de competencia en el idioma.

Tabla 6. Estrategias ante el AAI del ejercicio b).

	Estrategia directa[37]	Estrategia indirecta 1[38]	Estrategia indirecta 2[39]	Estrategia encubierta	No realizar el AAI.
Nativos			74.18		25.8
No nativos 1			84.5		15.3
No nativos 2			88.3		11.5
No nativos 3			100		

Se advierte un mal diseño del test al presentar una opción libre, pues todos los informantes han tendido a cubrir las casillas en las que aparecía una respuesta, de manera que no podemos saber cuántos elegirían una estrategia directa para realizar la petición en este contexto concreto.

La mayor parte de los sujetos optarían por una estrategia abierta, indirecta y enfocada hacia el hablante, aunque en este caso el 25.8% de los nativos hablantes de español consideran que la realización del acto de habla contiene tantos riesgos para la imagen positiva del interlocutor, que no llevarían a cabo dicho acto. A esta cifra hay que añadir dos participantes más que marcaron dos opciones en el test, una de las cuales es evitar la realización de la petición en el caso de que no existir mucha confianza entre el hablante y sus interlocutores. Si sumamos los porcentajes de todos los hablantes no nativos de español que no ejecutarían el acto, obtendríamos un 26.8%. A partir de la comparación de estas dos cifras, se pueden deducir dos hipótesis; o bien las culturas de las que proceden los estudiantes no consideran este acto como de un riesgo tan alto como para no llevarlo a cabo, o bien, los extranjeros suponen que pueden realizar la petición por ser adecuada dentro de la cultura española[40]. Como en el caso anterior de la marca *por favor*, llama la atención que a medida que se incrementa el grado de competencia en la lengua española, se alejan los datos de los obtenidos por los nativos: son los principiantes los que en mayor número evitarían pedir la sal, mientras que aquellos que tienen un gran dominio del español, la solicitarían sin problema, posiblemente debido a esa interpretación de que en la cultura española se acepta convencionalmente el hecho de pedir la sal en la mesa. Los aprendices principiantes, en cambio, expresan, probablemente, lo que ellos llevarían a cabo en su cultura de origen.

Ninguno de los sujetos informantes ha seleccionado alguna de las estrategias encubiertas, hecho que parece redundar en la tesis de Escandell (1995: 52) de que un mayor grado de indirección[41] no causa un mayor grado de cortesía, sino que provoca el efecto contrario:

Los hechos demuestran que lo más indirecto no es, necesariamente, lo más cortés: el caso más evidente es el de las alusiones, que figuran entre las estrategias encubiertas, aquellas que en el modelo de Brown y Levinson ([1978] 1987) debían usarse precisamente cuando hay que ser más cortés.

En este ejemplo concreto, se advierte que *La sopa está sosa* resulta una expresión claramente descortés pues, como señala Escandell, este tipo de alusiones parecen encerrar una recriminación que pone en peligro la imagen del interlocutor. Se trata pues de una estrategia muy poco usada no solo en español, sino en muchas otras lenguas, privilegiando el empleo de formas convencionales.

Tabla 7. Porcentaje de los mecanismos de estrategias abiertas indirectas negativas utilizados.

	¿Podrías pasarme la sal, por favor?	¿No podrías pasarme la sal, por favor?
31 Nativos	58.06	16.12
13 No nativos 1	76.9	7.6
26 No nativos 2	80.7	7.6
7 No nativos 3	100	

Como ya hemos visto, se puede realizar una petición indirecta, abierta, desde la perspectiva del oyente mediante una pregunta sobre la habilidad y la buena disposición del interlocutor. Es una forma tan convencionalizada en muchas lenguas que es muy difícil que se llegase a interpretar como una pregunta acerca de la capacidad de un individuo de pasar la sal.

Siguiendo a Blum-Kulka (1989: 281-289), una de las posibilidades de mitigar el efecto impositivo de la petición radica en el uso de un tipo de modificación interna denominado “negación de una condición preparatoria”, en el ejemplo, *¿No podrías pasarme la sal?*. A pesar de este supuesto efecto mitigador, ha sido la opción menos elegida por los informantes, pues es posible que no la sientan como más cortés. Parece que *¿podrías pasarme la sal?* se encuentra mucho más convencionalizada que *¿no podrías pasarme la sal?*, y este grado de convencionalización asegura la correcta interpretación de la petición y la imagen del hablante y del oyente. Al utilizar la negación de la condición preparatoria puede perderse parte de ese nivel de

convencionalidad[42], provocando que el oyente perciba connotaciones negativas en la petición puesto que se da a entender que el hablante duda de su buena voluntad.

5. Conclusiones.

De los dos ejercicios que se le han presentado a este grupo de informantes se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Existen diferencias en la realización del acto de habla de la petición entre los hablantes de español nativos y los no nativos que inciden en el hecho de que cada cultura presenta maneras concretas de expresión de los mismos. Asimismo, los factores sociales -edad, sexo, relaciones de poder- afectan de distinto modo en cada sociedad, lo que deriva en una diferente elección de las estrategias de cortesía: situaciones que en unas culturas son concebidas como amenazadoras a la imagen, en otras no lo son.

Por otro lado, la mayor parte de los informantes presentan una preferencia por las ilocuciones indirectas convencionalizadas, que se aprecian como las más corteses. Esta predilección puede verse como universal, a pesar de que en cada sociedad dicha convención se plasma de distinta manera.

Al comparar las respuestas de los hablantes nativos y no nativos vemos que estos últimos ofrecen un uso menor de expresiones indirectas, especialmente en los niveles de dominio del español más bajos. La habilidad de realizar actos de habla indirectos mejora de forma paralela a la adquisición de la competencia lingüística, y en dicha habilidad deben incidir los profesores de lengua extranjera.

Se observan significativas diferencias entre los aprendices de distintas procedencias, hecho que prueba la existencia de la transferencia de hábitos pragmáticos desde la lengua y cultura maternas. Este proceso se reduce a medida que aumenta el grado de adquisición de la lengua segunda, y de adaptación a la nueva cultura aunque, posiblemente, nunca llegue a desaparecer del todo; sin embargo, serán diferencias que no imposibilitarán producir con éxito intercambios comunicativos con hablantes nativos.

Para finalizar, nos gustaría señalar la importancia de que los profesionales de la didáctica de lenguas extranjeras, ya sean docentes como responsables del mundo editorial y multimedia, trabajen en esta línea para tratar de potenciar el desarrollo de la competencia pragmática en los estudiantes, y que estos sean conscientes de su relevancia a la hora de comunicarse en la L2. Por otro lado, su conexión con una competencia **intercultural**, que promueve el *Marco Común de Referencia Europeo para la enseñanza de las lenguas*, se manifiesta también en este trabajo: es necesario que los alumnos reflexionen sobre su propia cultura, sobre la cultura de la L2 (en este caso, cuál es la relación entre compañeros que comparten un piso en España y cómo sería en el país de origen), que sean conscientes de los estereotipos y que se busquen posibles soluciones a malentendidos culturales. Considero que este es el nuevo perfil de estudiante de L2 que hay que perseguir.

6. Bibliografía.

April Koike, Dale (1995): "Transfer of pragmatic competence and suggestions in Spanish foreign language learning" en Susan Gass y Joyce Neu (1995). 257-285.

Blum-Kulka, Shoshana, Juliane House, Gabriele Kasper (1989): *Cross-Cultural Pragmatics: Request and Apologies*. New Jersey, Ablex Publishing Corporation.

- (1989): "Investigating Cross-Cultural Pragmatics: An Introductory Overview", en Blum-Kulka, House, Kasper (1989). 1-34.

- Blum-Kulka (1989): "Playing it Safe: The Role of Conventionality in Indirectness", en Blum-Kulka, House, Kasper (1989). 37-70.
- Brown, Penelope y Stephen Levinson (1978): *Politeness. Some Universals in Language Use*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Curcó, Carmen (1998): "¿No me harías un favorcito?: reflexiones en torno a la expresión de la cortesía verbal en el español de México y el español peninsular", en Haverkate, H., G. Mulder y C. Fraile Maldonado (eds.) (1998), *La pragmática lingüística del español: Recientes desarrollos*, (Diálogos Hispánicos, nº 22), Amsterdam, Rodopi, 1998, 7-24.
- Díaz Pérez, Francisco J. (2005): "La cortesía verbal en inglés y en español. Actos de habla y pragmática intercultural". Universidad de Jaén.
- Escandell Vidal, M.Victoria (1995): "Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas". En *Revista Español de Lingüística*, 25, 1, 1995, 31-66.
- (1996) *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel.
- Faerch, Claus, Gabriele Kasper (1989): "Internal and External Modification in Interlanguage Realization", en Blum-Kulka, House, Kasper (1989). 221-247.
- Fernández, Claudia (1998): *Aportaciones de la Pragmática a la Enseñanza del Español/LE*. Madrid, Fundación Antonio de Nebrija.
- Gass, Susan M., Joyce Neu (1995): *Speech Acts Across Cultures. Challenges to Communication in a Second Language*, Berlin, Mouton de Gruyter.
- Gass, Susan M. (1995): "Introduction", en Susan Gass y Joyce Neu (1995). 1-21.
- Grice, H. Paul (1975): "Logic and conversation", in Peter Cole, Jerry L. Morgan (eds.) (1977): *Speech acts (Syntax and semantics 3)*, New York, Academic Press. 41-58.
- House, Juliane (1989): "Politeness in English and German: The functions of *Please* and *Bitte*", en Blum-Kulka, House, Kasper (1989). 96-119.
- Hymes, Dell (1972): "Acerca de la competencia comunicativa", en M. Llobera, (coord.): *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*, Madrid, Edelsa, 1995, 27-46.
- Labov, William (1972): *Sociolinguistic patterns*, Oxford, England, Basil Blackwell.
- Leech, Geoffrey N. (1983): *Principles of pragmatics*. London and New York, Longman.
- Liceras, J.M. (1992): *La adquisición de lenguas extranjeras: hacia un modelo de análisis de la interlengua*. Madrid. Visor.
- Maeshiba Naoko, Yoshinaga Naoko, Kasper Gabriele, Steven Ross (1995): "Transfer and proficiency in interlanguage apologizing", en Susan Gass y Joyce Neu (1995). 155-191.
- Murphy, Beth, Joyce Neu (1995): "My grade's too low: The speech act set of complaining", en Susan Gass y Joyce Neu (1995). 191-216.
- Pons Bordería, Salvador (2005): *La enseñanza de la pragmática en la clase de E/LE*. Cuadernos de didáctica del español/LE. Madrid. Arco Libros.
- Rintell, Ellen M., Candance J. Mitchell (1989): "Studying Requests and Apologies: An Inquiry into Method", en Blum-Kulka, House, Kasper (1989). 248-272.

Sadock, Jerrold M. (1974): *Toward a linguistic theory of Speech Acts*, New York, Academic Press.

Searle, John (1969): *Speech acts*. Cambridge, England, Cambridge University Press.

Notas

[1] Las unidades mínimas de la comunicación humana no son expresiones lingüísticas, sino un cierto tipo de actos, como dar las gracias y disculparse, que se han denominado *actos de habla*. Han sido estudiados por Searle (1969) y se componen de un indicador proposicional y un indicador de fuerza ilocutiva. Según Searle, existía una relación constante entre formas lingüísticas y fuerza ilocutiva, afirmación que le ha hecho objeto de numerosas críticas al imposibilitar la explicación de los actos de habla indirectos, aquellos en los que no se da una coincidencia entre lo que se dice (forma lingüística) y la intención (fuerza ilocutiva).

[2] “*Sociopragmatics*: studies the ways in which pragmatic performance is subjected to specific social conditions” (Leech, 1983: 11). Los factores sociales más relevantes en la pragmática son la edad, los grados de distancia social y el poder relativo entre los participantes.

[3] El término *interlengua* hace referencia a cada uno de los estadios de lengua que presentan los aprendices de una lengua, que difieren tanto de la lengua materna de estos, como de la lengua objeto tal y como la emplean los hablantes nativos (ver Selinker en Licerias, 1992)

[4] Para más información acerca de las ventajas del test utilizado remito a Blum-Kulka (1989: 13-16)

[5] “Internal and External Modification in Interlanguage Request Realization”, Claus Faerch and Gabriele Kasper, (221-248).

[6] Nuevos estudios han aparecido desde 1989, vid. artículos recogidos en la bibliografía del libro de Gass y Neu (1996).

[7] Tanto en los estudios de Blum-Kulka, House, Kasper (1989), como en los de Gass y Neu (1996), se disponía de participantes que obtienen algún tipo de compensación por su colaboración; puede asegurarse, de esta manera, una elaboración más cuidada de las respuestas que la que yo he obtenido como material de partida.

[8] Participantes no nativos 1: será la denominación que ofrezco para los aprendices de español con un nivel intermedio-bajo de competencia en el idioma, y cuya permanencia en España es menor a un año.

[9] Participantes no nativos 2: denominación atribuida a los aprendices que presentan un nivel de español avanzado, cuya permanencia en España es inferior a un año.

[10] Participantes no nativos 3: Jóvenes no nativos con un dominio excelente del español que han permanecido en España más de un año.

[11] En la revisión de Escandell (1996: 147-154) al modelo de Brown y Levinson se ofrece la siguiente definición del concepto de *imagen pública*: “cada individuo tiene y reclama para sí una imagen pública (cierto prestigio) que quiere conservar.

[12] Según Carmen Curcó (1998: 133) el modelo de Brown y Levinson viene a incidir en que el peso de tres factores -el del poder relativo, el de la distancia social, y el del grado de imposición- permite al emisor calcular la repercusión del acto de amenaza a la imagen y seleccionar el nivel de cortesía requerido para mitigar el riesgo potencial.

[13] Siguiendo el artículo de Escandell (1995: 49-50), existen dos tipos de actos de habla indirectos: los *convencionales*, son actos independientes del contexto de emisión, específicos de cada cultura, y que se interpretan por convención; los *no convencionales*, son actos dependientes del contexto, se decodifican por medio de leyes generales de inferencia y, según ciertos autores, son de carácter universal. Una estrategia abierta se corresponde a un acto indirecto convencional, mientras que las encubiertas se corresponden con actos no convencionales.

[14] Blum-Kulka (278): “Request strategies”. Mantenemos el nombre en inglés que han establecido los autores para las estrategias de petición, y ofrecemos una posible versión castellana en las notas 15-23.

[15] *Modo derivable*: Peticiones en las que el modo del verbo contiene la fuerza ilocutiva. “Limpia la cocina”

[16] *Realizativas*: Expresiones en las que la fuerza ilocutiva está explícitamente nombrada. “Te estoy pidiendo que limpies la cocina”.

[17] *Casi realizativas*: Expresiones en las que la fuerza ilocutiva está nombrada de manera mitigada. “Me gustaría pedirte que limpiases la cocina”.

[18] *Declaración obligativa*: Expresiones marcadas por el estado de obligación del oyente. “Tienes que limpiar la cocina”.

[19] *Declaración volitiva*: Expresiones que marcan el deseo del hablante de que el oyente lleve a cabo el acto. “Me gustaría que limpiases las cocinas”.

[20] *Fórmulas de sugerencia*: Expresiones que contienen una sugerencia para realizar el acto x. “¿Qué te parece limpiar la cocina?”.

[21] *Pregunta preparatoria*: Expresiones que contienen referencia a las condiciones preparatorias (la habilidad del oyente, su buena voluntad, su tiempo) que se encuentran fijadas de manera convencional en cada lengua. “¿Podrías limpiar la cocina?”.

[22] *Alusiones fuertes*: Expresiones que contienen una referencia parcial al objeto o elemento que se necesita para deducir la intención del acto encubierto. “Has dejado la cocina muy sucia”.

[23] *Alusiones débiles*: Expresiones que no hacen propiamente referencia a la petición, ni a ninguno de sus elementos, pero que pueden interpretarse como tal por el contexto. “Ayer tuviste una buena fiesta”.

[24] Su respuesta es: “Veo que tuviste un botellón tremendo”.

[25] “Pragmalinguistic transfer has been noted in learners’ use of conventions of means and form, affecting the illocutionary force and politeness value of interlanguage utterances” (Maeshiba, Yoshinaga, Kasper, Ross, 1996: 155). La noción de transferencia hace referencia a la influencia de los hábitos lingüísticos, pragmáticos y culturales de la lengua materna en la producción del aprendiz en la lengua extranjera. Acerca de este trasvase de hábitos pragmáticos, se tratará en el punto 4.1.4 que se presenta a continuación.

[26] Entiendo por *head act* el acto principal, sin el cual no tiene lugar la petición; mientras que los *alerters* son los elementos que abren la petición, y los *supportive moves* consisten en elementos que agravan o mitigan la fuerza de la petición. Estos dos últimos componentes no aparecen siempre, no son esenciales. No obstante, existen ciertos tipos de peticiones en los que no aparece el *head act*, porque se puede deducir del contexto. Blum Kulka denomina *hint* a esta información contextual relevante, término inglés para referirse al español *alusión*. En este trabajo omitiré un estudio sobre *alerters*, o términos introductorios.

[27] Pero existen numerosos trabajos que vienen a incidir en el estereotipo de que “los españoles son abruptos, impositivos y descorteses; (...) los españoles, por su parte, encuentran a los mexicanos excesivamente amables y dulces” (Curcó, 1998: 129) por ejemplo, pero también hay trabajos en los que se compara a los españoles con hispanohablantes de todo el continente americano. Asimismo, con respecto a países de lenguas distintas, también se ha insistido en muchos artículos sobre el escaso uso de los españoles de marcas de cortesía: “según Haverkate (1994), los españoles nos sentimos obligados a dar las gracias en menos ocasiones que los holandeses” (Escandell, 1995: 45).

[28] Sin atender a los británicos, al disponer de tan solo dos participantes no considero significativo el hecho de que en ninguno de los dos casos aparece “por favor”. De tener en cuenta este dato, entraría en conflicto con la teoría que sostienen muchos autores sobre la transferencia de hábitos de la lengua materna a la interlengua del aprendiz (ver Naoko Maeshiba, Naoko Yoshinaga, Gabriele Kasper, Steven Ross, 1996: 156-187), puesto que es bien conocido el uso de las marcas de cortesía en el inglés británico, que incluso puede resultar excesivo desde la óptica española. Para más información sobre estudios del uso de *please* en inglés ver Sadock (1974: 92).

[29] En los estudios sobre pragmática y análisis del discurso no se deben hacer generalizaciones en abstracto, sino que hay que tener siempre presente el contexto en el que aparecen los enunciados objeto de atención: “(...) cómo y en qué medida los elementos que configuran el contexto determinan la elección de la forma lingüística del enunciado por parte del emisor” (Escandell, 1995: 31).

[30] El informante debe pedirle a su compañero de piso que limpie la cocina que ha ensuciado.

[31] Podría llegar a tener el significado totalmente opuesto, es decir, que el compañero entendiese ese *por favor* como irónico, pues sabe que es un deber de inquilino de una casa.

[32] Los alemanes son los que en esta encuesta concreta han empleado la marca de cortesía que nos ocupa en mayor número, pero puede comprobarse en la tabla ofrecida que también los franceses e italianos han empleado con frecuencia *por favor*.

Además, Julianne House realiza un estudio comparativo sobre el uso de *por favor* (*please* y *bitte*) entre el inglés y el alemán utilizando, entre otros ejemplos, el contexto que he utilizado en mi encuesta. Según esta autora, los alemanes utilizan con mucha más frecuencia esta marca que los ingleses, tanto al hablar en inglés (como lengua 2), como al utilizar su propia lengua nativa. En cualquier caso, en ambas culturas se emplea en mayor número de ocasiones que las que presentan los españoles en este trabajo. Para ver las cifras concretas, remito a House (1989: 96-123).

[33] 6 de los 31 hablantes nativos de español hace uso de estrategias directas, de las cuales 3 son de tipo *Locución obligatoria* y 3 consisten en el uso directo del imperativo, las que Blum Kulka (278) denomina *Mood derivable*.

[34] Hymes mantiene que es necesario desarrollar una serie de habilidades discursivas, sociolingüísticas y estratégicas, para que la competencia lingüística no resulte insuficiente en el acto comunicativo.

[35] En alemán, por ejemplo, aparece este mitigador léxico en todos los contextos de realización de una petición, siguiendo, de nuevo, el artículo de House (1989: 96-123).

[36] Dos personas de este grupo eligieron esta opción y la de comerse la comida sin sal por no considerar correcto pedir la sal. Ambos escribieron que dependiendo de la confianza existente con sus interlocutores optarían por una u otra opción.

[37] Esta opción no es ofrecida directamente a los informantes, aunque podían haberla incluido ellos mismos en el espacio vacío del que disponían.

[38] Estrategia abierta positiva: enfocada desde la perspectiva del hablante. Tampoco aparecía como una de las opciones.

[39] Estrategia abierta negativa: enfocada desde la perspectiva del oyente.

[40] En el test se pedía a los participantes que respondiesen como “hablantes de español”, es decir, de acuerdo a su comportamiento en España, no de acuerdo a su comportamiento habitual en su país de origen.

[41] Traducción directa del inglés *indirectness*.

[42] Estas estrategias convencionales se llevan a cabo por medio de expresiones fijadas que, como vemos, no admiten variación de ningún elemento. Sadock (1974: 78) refiere a este hecho señalando que a pesar de que *Can you close the door* y *Are you able to close the door* significan lo mismo, tan solo el primer ejemplo puede ser utilizado como una petición indirecta.

* Elena Alonso Pérez-Ávila es alumna del *Dottorato in linguistica, linguistica applicata, ingegneria linguistica* de la Università di Torino (en la sede asociada de la Università di Roma - La Sapienza), programa en el que participa becada por la Fundación Pedro Barrié de la Maza.

© Artifara

ISSN: 1594-378X

