



**Universidad**  
Zaragoza

Trabajo Fin de Máster

Estudios Hispánicos: Lengua y Literatura

**CONTRIBUCIÓN AL ESTUDIO CONTRASTIVO  
DEL ACTO DE HABLA DE PETICIÓN  
EN ESPAÑOL Y EN ITALIANO ACTUALES**

Autora

Francesca Ugoni

Directora

Dra. María Antonia Martín Zorraquino

Facultad de Filosofía y Letras  
2013/2014

# ÍNDICE

<b>Introducción.....</b>	<b>4</b>
<b>PRIMERA PARTE - MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO PARA EL ESTUDIO DEL ACTO DE HABLA DE LA PETICIÓN DESDE UNA PERSPECTIVA CONTRASTIVA.....</b>	<b>10</b>
<b>Capítulo 1 - Breve revisión crítica: las bases teóricas para el presente trabajo.....</b>	<b>11</b>
1.1. Searle y los actos de habla indirectos.....	12
1.2. Las reglas de cortesía de Lakoff y el principio de cortesía de Leech.....	16
1.3. La <i>imagen</i> de Goffman y el principio de cortesía de Brown y Levinson.....	20
1.4. La pragmática intercultural.....	23
<b>Capítulo 2 - La petición como acto de habla: caracterización del objeto de estudio.....</b>	<b>27</b>
2.1. ¿Qué es una petición?.....	27
2.2. Amenaza de la imagen y estrategias de petición .....	31
2.2.1. Desarrollos en el ámbito del español.....	38
2.2.2. Estudios de pragmática del italiano.....	41
2.3. Propuesta para una tipificación de las peticiones: <i>pedir, preguntar, chiedere</i> y <i>domandare</i> .....	44
<b>Capítulo 3 - El CCSARP como marco metodológico para el análisis del acto de habla de la petición .....</b>	<b>47</b>
3.1. Descripción del proyecto.....	47
3.2. Reflexiones sobre la metodología de recogida de datos en los estudios de pragmática .....	49
3.3. El <i>DCT (Discourse Completion Test)</i> como instrumento para la recopilación del corpus.....	52
3.3.3.1. Descripción de la muestra.....	55
3.4. Un modelo de análisis para el acto de habla de la petición: el <i>CCSARP coding manual</i> .....	56
<b>SEGUNDA PARTE - ESTUDIO DEL ACTO DE HABLA DE LA PETICIÓN EN SENDOS CÓRPORA DEL ESPAÑOL Y DEL ITALIANO ACTUALES.....</b>	<b>61</b>
<b>Capítulo 4 - Estructura y características de las peticiones en español actual .....</b>	<b>62</b>

4.1. Alertadores.....	63
4.2. Acto nuclear.....	67
4.2.1. Perspectiva.....	67
4.2.2. Estrategias de petición.....	71
4.2.3. Modificadores sintácticos, léxicos y fraseológicos.....	75
4.3. Movimientos de apoyo.....	78
<b>Capítulo 5 - Estructura y características de las peticiones en italiano actual .....</b>	<b>82</b>
5.1. Alertadores.....	82
5.2. Acto nuclear.....	88
5.2.1. Perspectiva.....	88
5.2.2. Estrategias de petición.....	91
5.2.3. Modificadores sintácticos, léxicos y fraseológicos.....	95
5.3. Movimientos de apoyo.....	100
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>104</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>112</b>
Anexo 1 - Cuestionarios español.....	120
Anexo 2 - Cuestionarios italiano.....	123
Anexo 3 - Corpus del español.....	126
Anexo 4 - Corpus del italiano.....	143

## INTRODUCCIÓN

Resumiendo los conceptos presentados por Lakoff (1973), Grice (1975), Leech (1983) y Brown y Levinson (1987), puede decirse que la cortesía verbal es una estrategia comunicativa cuya función es mantener una buena relación entre los participantes en un intercambio comunicativo. Salvo casos específicos, en los que los hablantes deciden de manera consciente amenazar tal relación, lo normal es que, al emprender una conversación, ellos pongan en marcha una colaboración destinada a guardar el equilibrio social. A medida que mantienen la comunicación, tienen que buscar la estrategia que asegure a la vez la transmisión inequívoca del mensaje y el cuidado de la imagen del interlocutor. En la elección de tal estrategia influyen factores distintos, como el poder relativo del emisor respecto del destinatario, el grado de intimidad de los dos, el tipo de acto que se está realizando, y el peso de esos elementos contextuales puede variar a través de distintos grupos de hablantes, según los valores culturales propios de la sociedad en la que se desenvuelven.

Así pues, la investigación de los patrones de realización de los actos de habla en un idioma se convierte en un objetivo fundamental si se quiere trazar un cuadro completo del comportamiento lingüístico de una comunidad de habla. Un paso más se puede dar al comparar dichos patrones a través de distintos idiomas para ver en qué medida las lenguas y sus usuarios difieren o se asemejan en la gestión de las normas de cortesía verbal. Este tipo de análisis es el foco de atención de la pragmática intercultural, que, nacida como disciplina complementaria para la enseñanza/aprendizaje de las lenguas extranjeras, ha venido adquiriendo un estatus propio.

El presente trabajo se inserta precisamente en esta última línea, ya que lo que con él se pretende es ofrecer una aproximación al estudio del acto de habla de la petición desde la perspectiva de la cortesía verbal en español e italiano actuales. Esta investigación constituye la culminación de los estudios realizados a lo largo del *Máster en Estudios Hispánicos* y, al mismo tiempo, un estímulo y

un punto de partida para emprender una trayectoria investigadora en el ámbito de la pragmática intercultural.

De todas formas, al ser un trabajo conclusivo de un máster de investigación, los objetivos que nos hemos planteado tienen que ver sobre todo con la aplicación de los conocimientos y de las competencias adquiridas mediante el estudio y aprendizaje de las diversas materias, con el fin de mostrar que se han asimilado los fundamentos teóricos y prácticos en los que se basa la investigación en lingüística hispánica.

El interés por la pragmática nació durante los años de la carrera en la Universidad de Milán cuando, al lado de los estudios de gramática, nuestra profesora quiso llamar nuestra atención sobre el uso real de la lengua. El primer resultado de esta trayectoria de investigación fue el trabajo de fin de grado, realizado sobre el mismo tema que aquí se presenta, es decir el acto de habla de petición analizado desde una perspectiva contrastiva italiano-español. Dicho trabajo nos permitió entrar en contacto con la bibliografía específica imprescindible para sentar los conocimientos teóricos y desarrollar una primera aplicación de los principios de análisis de Blum-Kulka, así como de aproximarnos a la metodología para la recogida de los datos. Conscientes de los fallos de este primer trabajo, hemos aprovechado los conocimientos y las herramientas proporcionadas por el Máster en Estudios Hispánicos para volver a llevar a cabo este estudio contrastivo afinando una serie de parámetros, sobre todo en relación con el desarrollo práctico de la investigación.

El trabajo que aquí se presenta se compone de dos partes. La primera parte está integrada por tres capítulos, cuyo objetivo es sentar las bases teóricas y metodológicas necesarias para enmarcar la investigación. El capítulo 1 es una breve reseña teórica de algunos de los principales trabajos que, desde la perspectiva de disciplinas muy distintas, se han ocupado de la comunicación concebida como acción que se desarrolla gracias a la intervención de dos o más participantes. A partir de las reflexiones de los filósofos del lenguaje y de la teoría de los actos de habla de Searle (1969 y 1979), han proliferado estudios en el ámbito de la pragmática y de la cortesía verbal, que han tratado de dar

cuenta de los mecanismos que intervienen en la comunicación para asegurar, tanto la transmisión del mensaje como el mantenimiento de una buena relación entre los participantes involucrados. Sucesivamente, con la pragmática intercultural se ha ampliado el alcance del estudio de los actos de habla para cubrir el interés acerca de las diferencias y semejanzas en la gestión de los patrones discursivos y de las normas de cortesía verbal en distintas comunidades socioculturales. Teniendo en cuenta lo mucho que se ha escrito sobre estos temas, hemos debido escoger los trabajos más representativos a efectos de nuestros presupuestos y somos conscientes de haber dejado de lado otros igualmente importantes.

Una vez sentadas esas bases de carácter general, en el capítulo 2 hemos restringido el foco de atención al acto de habla que ocupa el presente estudio: la petición. A través de las aportaciones de las distintas teorías examinadas en el capítulo precedente, hemos intentado caracterizar el acto de habla de la petición de la forma más precisa posible, destacando sobre todo los elementos que permite diferenciarlo de los otros actos que caben dentro de la categoría searliana de los actos directivos. Además, hemos comentado algunos de los modelos de análisis de la cortesía verbal que gozan hoy en día de una amplia aceptación entre los investigadores. En concreto, nos hemos referido a la propuesta de Henk Haverkate (1994) para un estudio de la cortesía en español y hemos presentado uno de los proyectos más ambiciosos que se haya llevado a cabo en el terreno de la pragmática intercultural y que constituye el marco de referencia para nuestro estudio: el *Cross Cultural Speech Act Realization Project (CCSARP)*. Finalmente, hemos elaborado una propuesta para la tipificación de las peticiones en función del objeto solicitado, estableciendo las categorías de *petición de información, petición de objeto y petición de acción*.

En el capítulo 3 se presentan los corpórea utilizados en la investigación y se aborda el complicado asunto de las decisiones metodológicas que han de tomarse a la hora de emprender una investigación en pragmática intercultural. Se alude a las ventajas y desventajas de los distintos métodos de recolección de datos a disposición de los investigadores y se fundamenta la elección de

un método semidirigido para la construcción del corpus objeto del presente estudio. El capítulo termina con la descripción del cuestionario que hemos diseñado y con la descripción de la muestra sometida a análisis.

En la segunda parte del trabajo, se da cuenta del estudio realizado sobre los corpórea del español y del italiano integrados por actos de habla de petición expresados y obtenidos a través de un cuestionario audio-grabado y sucesivamente transcrito. Los capítulos 4 y 5 están dedicados a la exposición de los resultados del análisis, principalmente cualitativo, de las intervenciones producidas por los informantes españoles e italianos, respectivamente. Los dos capítulos están organizados de forma parecida para facilitar la labor de comparación que ocupa las páginas finales. Debido a limitaciones de espacio y de tiempo, hemos privilegiado un estudio encaminado a la descripción de los componentes del acto de petición, más que a la evaluación de su distribución numérica en función de las variables extralingüísticas que conforman las situaciones de comunicación planteadas a los encuestados. Unas pocas observaciones de carácter cuantitativo se han incluido acerca de algunos aspectos de interés.

El último apartado del trabajo contiene las conclusiones, de carácter comparativo, sobre los resultados obtenidos y el proceso de investigación, que representa un primer intento de estudio del acto de habla de la petición desde una perspectiva contrastiva italiano-español. En la actualidad, el español ha despertado cada vez más el interés de los investigadores, con lo cual disponemos de un buen número de estudios sobre el tema, mientras que, por lo que respecta al italiano, nos hemos enfrentado a una carencia de estudios de corte sociopragmático.

En lo que se refiere a la metodología de recogida de datos, después de un análisis de todos los instrumentos a disposición del investigador, hemos decidido, en la base de los objetivos planteados, optar por un *DCT* (*Discourse Completion Test*), un cuestionario para completar el discurso que hemos audio-grabado, diseñado específicamente para nuestro estudio. Para las construcción del

corpus, hemos contado con la colaboración de 40 informantes, 20 hablantes nativos de español y 20 hablantes nativos de italiano, respectivamente.

Dado el interés y la atención que venimos prestando al estudio del habla real y a la comparación de la conducta lingüística de varios grupos de hablantes de las dos lenguas contrastadas, la bibliografía que incluimos al final del trabajo intenta ser lo más completa posible para abordar el tema que nos ocupa en el presente trabajo, si bien, como podrá comprobarse enseguida, no aparece citada en su totalidad en el presente estudio. Pero sí podemos asegurar que ha sido directamente consultada y estudiada en todos los casos.

Somos conscientes, en fin, de los límites de nuestra investigación, debidos a la falta de experiencia en el análisis contrastivo de lenguas; por ello, el trabajo que aquí ofrecemos no es más que una aproximación al estudio del acto de habla de la petición en los dos idiomas considerados (español e italiano), una muestra de cómo es posible emprender un estudio de este tipo en el marco de teorías y métodos plenamente consagrados y solventes en el ámbito de la pragmática.

Queremos, por último, pero no por ello menos importante, dedicar unas palabras de agradecimiento a las personas que han hecho posible la realización de este trabajo. En primer lugar, a la directora del mismo, la doctora María Antonia Martín Zorraquino, por su paciencia, sus correcciones y por haber encontrado el tiempo para ayudarme a completarlo. Para nosotros, ha sido un honor poder contar con su asesoramiento y poder disfrutar de sus excelentes clases a lo largo de los meses pasados. También queremos dar las gracias a todos nuestros profesores y profesoras del Máster en Estudios Hispánicos, por habernos acompañado con su sabiduría y dedicación en esta experiencia de aprendizaje sumamente enriquecedora. Igualmente, deseamos dar las gracias a los miembros de Tribunal, por dedicar su tiempo a leer este trabajo y por ofrecernos sus observaciones que serán, sin duda, de gran utilidad para nosotros.

Gracias a todos los compañeros del Máster, con los que he compartido cada día experiencias y conocimientos y, en particular, a Pilar, por confiar tanto en mí y por estar siempre a mi lado. Gracias



a Bea, Laura y Raquel, que, desde mis primeros días en Zaragoza, en 2009, han hecho que me enamorara de esta ciudad y de su gente, y por haberse convertido en mi familia española. Finalmente, gracias a mi familia y amigos italianos, por haberme animado a emprender este camino y por su apoyo incondicional para que nunca deje de perseguir mis objetivos. Gracias.

**PRIMERA PARTE**

**MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO PARA EL ESTUDIO DEL ACTO**

**DE HABLA DE LA PETICIÓN DESDE UNA PERSPECTIVA**

**CONTRASTIVA**

## CAPÍTULO 1

### BREVE REVISIÓN CRÍTICA: LAS BASES TEÓRICAS PARA EL PRESENTE TRABAJO

El acto de habla de la petición ha sido objeto de numerosos estudios, llevados a cabo desde perspectivas muy diversas. La noción misma de “acto de habla”, central en la mayoría de las teorías pragmáticas, nace en el seno de la filosofía del lenguaje y, en concreto, remonta a 1962, año en el que se publicó, con carácter póstumo, el volumen *How to do things with words*, obra del filósofo británico J.L Austin, que recogía una serie de conferencias del autor, en las que se exponía su concepción, en buena medida novedosa, de la lengua como instrumento de acción del que los seres humanos se valen para lograr objetivos concretos. Este planteamiento ha dado lugar a copiosas e interesantes reflexiones en torno a los actos de habla que, con el paso de las décadas, se han ido extendiendo a otras disciplinas y han desembocado en teorías lingüísticas sumamente fascinantes.

En el presente capítulo trataremos, a través del análisis de distintas contribuciones, de caracterizar la petición como acto de habla con tal de sentar las bases para la discusión de los resultados de la investigación, que se presentarán en la segunda parte del trabajo. Claro está que, debido a la gran cantidad de estudios que existen y al espacio reducido del que disponemos, no pretendemos ser exhaustivos ni ofrecer un análisis de toda la bibliografía sobre el tema, sino que hemos elegido los trabajos que consideramos representativos para presentar las bases teóricas esenciales en las que se fundamenta el presente trabajo. El recorrido a lo largo del que se desarrolla nuestro marco teórico empieza con las aportaciones esenciales de la filosofía del lenguaje y termina en el ámbito de la pragmática intercultural, pasando por las principales teorías sobre la cortesía verbal. Queremos advertir que hemos tratado de lograr un hilo conductor relativo al acto de habla de la petición (núcleo esencial de nuestro trabajo) a costa de simplificar muchos contenidos de las teorías expuestas.

## 1.1. SEARLE Y LOS ACTOS DE HABLA INDIRECTOS

Como ya hemos apuntado, es en las reflexiones sobre la lengua de Austin (1962) donde se halla el germen de la disciplina que actualmente llamamos *pragmática*. El concepto de “acto de habla”, que constituye el foco de interés de la mayoría de los estudios de pragmática, hace referencia a la idea de que siempre que hablamos estamos “haciendo algo” y que utilizamos la lengua para conseguir un objetivo determinado. Un acto de habla se produce cuando un hablante emite un enunciado, dirigido a un oyente específico, en un contexto real y con una intención precisa. Esta acción que realizamos al hablar se compone, según Austin, de tres actos, llevados a cabo, por supuesto, de manera inconsciente. Lo que realizamos por el hecho *de* decir algo, es decir la emisión de una cadena fónica que tiene un significado determinado en un sistema lingüístico concreto, se denomina *acto locutivo* y comprende un acto fónico (emitir sonidos), un acto fático (emitir palabras) y un acto rético (usar las palabras con ciertos sentidos y referencias). Al usar dicha locución, un hablante se refiere a un mundo y a un tiempo determinados, lo cual constituirá un acto denotativo. Dentro de esta visión, las locuciones tienen un sentido virtualmente inmutable y lo que cambia es la referencia; las locuciones se definen en una lengua determinada, mientras que la referencia y la denotación se definen en mundos determinados. Por lo tanto, la misma referencia puede realizarse por hablantes distintos que producen actos locutivos diferentes (Díaz Pérez 2003: 141). El otro acto que forma parte de la tricotomía austiniana es el *acto ilocutivo*, que constituye el verdadero centro de atención de la teoría de los actos de habla. El acto ilocutivo es lo que el hablante hace concretamente cuando emite un enunciado; es el acto que se lleva a cabo *al* decir algo y que tiene una fuerza ilocutiva que está relacionada con la intención del hablante que subyace a la emisión de un enunciado o de un conjunto de enunciados. Finalmente, existe el *acto perlocutivo*, el que tiene lugar *por* haber dicho algo y que está relacionado con la noción de efecto perlocutivo, o sea las consecuencias que la emisión de un acto de habla puede generar, en lo que atañe tanto a la reacción del destinatario como a los cambios que se producen en el entorno. La tripartición del acto de habla se da, obviamente, de

forma exclusiva a nivel teórico, porque los tres actos se realizan simultáneamente; sin embargo, es importante distinguirlos “porque sus propiedades son diferentes: el acto *locutivo* posee *significado*; el acto *ilocutivo* posee *fuerza*; y el acto *perlocutivo* logra *efectos*” (Escandell Vidal 1996: 58).

Teniendo en cuenta sobre todo el acto ilocutivo, es decir la intención del hablante, Austin desarrolla una clasificación de los actos de habla, o más bien de verbos performativos, que ha sido objeto de revisiones posteriores por parte de distintos autores. En la clasificación de Austin, verbos como “ordenar”, “advertir”, “aconsejar” y “pedir”, que él clasifica como *ejercitivos*, están relacionados con el ejercicio del poder o de la influencia y su consecuencia es que “se obliga, permite o prohíbe a otros que lleven a cabo determinados actos” (Díaz Pérez 2003: 150). Otros filósofos han caracterizado la petición centrándose más bien en las consecuencias que dicho acto produce en el oyente o en el análisis de los recursos lingüísticos empleados por el hablante<sup>1</sup>.

A partir de las bases sentadas por Austin, Searle (1979) introduce su argumentación poniendo de relieve el hecho de que en la comunicación humana lo más frecuente es que el hablante diga algo queriendo decir otra cosa. Dicho de forma más rigurosa, el contenido proposicional de un enunciado estructurado según las reglas de una lengua en muchas ocasiones no coincide con la fuerza ilocutiva que dicho enunciado conlleva. Ironía, sobrentendidos, metáforas constituyen los ejemplos más comunes. En la conversación diaria es muy frecuente que los hablantes digan algo queriendo, en el fondo, decir otra cosa o, por lo menos, algo más de lo explícito. Así un enunciado tan simple como “Hace frío aquí”, emitido en distintos contextos, puede interpretarse de muy distintas maneras. Si, por ejemplo, los interlocutores están hablando sentados en un sofá en un salón donde hay una ventana abierta, seguramente el emisor del enunciado está intentando lograr que se cierre la ventana. En cambio, dado el caso de una pareja que está en un restaurante eligiendo una mesa para cenar, si la novia dice “Hace frío aquí”, le está transmitiendo al camarero que prefiere una mesa que no esté en la terraza. Lo que pasa en casos como estos es que los hablantes se sirven de una

---

<sup>1</sup> Para una explicación detenida de las aportaciones de la filosofía del lenguaje a los estudios sobre actos de habla, remitimos a Díaz Pérez (2003) y a la abundante bibliografía allí citada.

estructura lingüística generalmente asociada a un determinado acto de habla, en nuestro caso la aserción, para realizar otro acto. Dicho con palabras de Searle, se trata de casos “in which one illocutionary act is performed indirectly by the way of performing another” (1979, 31).

El problema de los actos indirectos resulta especialmente importante para nuestro trabajo porque ya Searle propuso la petición como ejemplo prototípico de esta clase de acto, a través del análisis del enunciado “Can you reach the salt?” (1979, 30). El que emita dicha locución seguramente esté transmitiendo lo que se deriva del contenido proposicional (es decir, está preguntando por la capacidad/posibilidad del destinatario para alcanzar la sal), pero también otro significado, que habría de ser interpretado como una petición para que se le pase la sal. Destaca Searle:

In such cases it is important to emphasize that the utterance is meant as a request; that is, the speaker intends to produce in the hearer the knowledge that a request has been made to him, and he intends to produce this knowledge by means of getting the hearer to recognize his intention to produce it. Such cases, in which the utterance has two illocutionary forces, are to be sharply distinguished from the cases in which, for example, the speaker tell the hearer that he wants him to do something; and then the hearer does it because the speaker wants him to, though no request at all has been made, meant, or understood. (Searle, 1979, 30-31)

Según el razonamiento de Searle, de lo que se trata básicamente es de un enunciado que encierra dos tipos de actos ilocutivos.

Para que un acto de habla indirecto sea interpretado correctamente es necesario que los interlocutores compartan un conjunto de conocimientos sobre las reglas que rigen la lengua de comunicación y sobre el contexto en el que se desarrolla el intercambio comunicativo. La explicación que ofrece Searle, y que analizaremos más adelante en este trabajo, se basa en el cumplimiento de unas cuantas condiciones fundamentales (preparatorias, de contenido proposicional y de sinceridad), que justifican la realización del acto por parte de un hablante. En realidad Searle da un paso más, teóricamente hablando, en relación con su estudio de 1969 (Searle, 1969), pues trata de explorar más profundamente el complejo y fascinante proceso de la “comunicación indirecta” para dar cuenta de los mecanismos que intervienen en ella (cf. Searle 1975 y 1979). Para los fines de su análisis se sirve del intercambio siguiente:

Student X: Let's go to the movies tonight.  
Student Y: I have to study for an exam.  
(Searle, 1975: 33)

y se pregunta cómo puede ser que el estudiante X entienda inmediatamente que el parlamento de su compañero constituye un rechazo a su propuesta de ir al cine. No vamos a dar cuenta aquí de la explicación detenida que Searle ofrece acerca de los pasos que conducen a la correcta interpretación del mensaje de *Student Y*<sup>2</sup>, pero sí merece la pena destacar que dicha explicación se apoya en los supuestos del *principio de cooperación* formulado por Grice en 1975, cuyos ejes fundamentales es preciso recordar, ya que constituyen el punto de partida de muchas de las teorías sobre cortesía verbal elaboradas en los años sucesivos.

Grice postula la existencia de un principio de cooperación entre los interlocutores involucrados en un intercambio comunicativo que permite la comprensión e interpretación correcta de unos enunciados que en ocasiones podrían aparecer desconectados. La mutua comprensión es posible gracias a un sistema de conocimientos compartidos por los hablantes y un conjunto de “reglas” o máximas que ellos supuestamente cumplen en el momento de la conversación. En concreto, el llamado principio de cooperación de Grice está integrado por cuatro máximas, a saber: haga que su contribución en la conversación no sea ni más ni menos informativa de lo necesario (*máxima de cantidad*); intente que su contribución sea verdadera (*máxima de cualidad*); diga cosas relevantes en relación con el asunto de la conversación (*máxima de relación*); sea claro en lo que dice, evitando la ambigüedad, la obscuridad, el desorden y la excesiva prolijidad (*máxima de modalidad*). Por supuesto, el cumplimiento de esas máximas no es obligatorio por parte de los hablantes y, de hecho, en la comunicación diaria, se dan muy frecuentemente casos de incumplimiento. Sin embargo, el hecho de infringir las máximas ha de ser interpretado no tanto como una falta de voluntad de cooperar, sino más bien como una señal de que el hablante quiere transmitir algo más de lo referido por el contenido proposicional de su enunciado, es decir como una *implicatura*.

---

2 Para la presentación detenida de los pasos del razonamiento, remitimos a Searle, 1979: 34-35.

## 1.2. LAS REGLAS DE CORTESÍA DE LAKOFF Y EL PRINCIPIO DE CORTESÍA DE LEECH

Si exceptuamos los intercambios comunicativos cuyo objetivo es única y exclusivamente la transmisión de información, lo habitual es que los hablantes infrinjan las máximas del principio de cooperación de Grice, generando unas implicaturas que deben ser reconstruidas para que se alcance el verdadero objetivo comunicativo.

Robin Lakoff (1973) está interesada precisamente en investigar las razones que llevan a los usuarios de una lengua a romper tan a menudo con las máximas griceanas, razones que parecen ajustarse a una macro-máxima que prevalecería sobre las demás: la máxima de cortesía. Lakoff proporciona dos reglas básicas que regularían el comportamiento verbal “cortés”:

1. Sea claro: trate que la información contenida en su intervención sea transmitida de manera eficaz. Se expresa aquí un contenido análogo al que desarrolla Grice, por medio de las máximas, en su principio de cooperación.
2. Sea cortés: trate de reducir las tensiones que podrían surgir durante la conversación. Esta regla se desglosa en tres subreglas:
  - No se imponga.
  - Ofrezca opciones.
  - Refuerce los lazos de camaradería.

En este modelo, la aplicación de una u otra regla depende esencialmente de la relación entre los interlocutores. Aunque no se haga referencia específica a la relación entre las reglas y los tipos de actos, nos parece que, en el caso de las peticiones, la regla por respetar es la 2.1. Según Lakoff, *No se imponga* se aplica a casos en los que hay una clara diferencia social entre los interlocutores o falta de familiaridad. Se trata de no obligar al otro de forma directa a hacer algo, sino de preferir el uso de formas indirectas.



En 1983, Geoffrey Leech propone un modelo de cortesía más elaborado, que ya no se basa en reglas, sino en máximas y en el que se afirma que los niveles de cortesía verbal varían en función de la situación. Según la relación que exista entre el objeto ilocutivo y el objetivo social de mantener o establecer equilibrio entre los interlocutores, se pueden distinguir cuatro tipos de funciones ilocutivas:

1. Competitiva (*Competitive*): el objetivo ilocutivo compite con el objetivo social.
2. Convivencial (*Convivial*): el objetivo ilocutivo coincide con el objetivo social.
3. Colaborativa (*Collaborative*): el objetivo ilocutivo es indiferente con respecto al objetivo social.
4. Conflictiva (*Conflictive*): el objetivo ilocutivo entra en conflicto con el objetivo social.

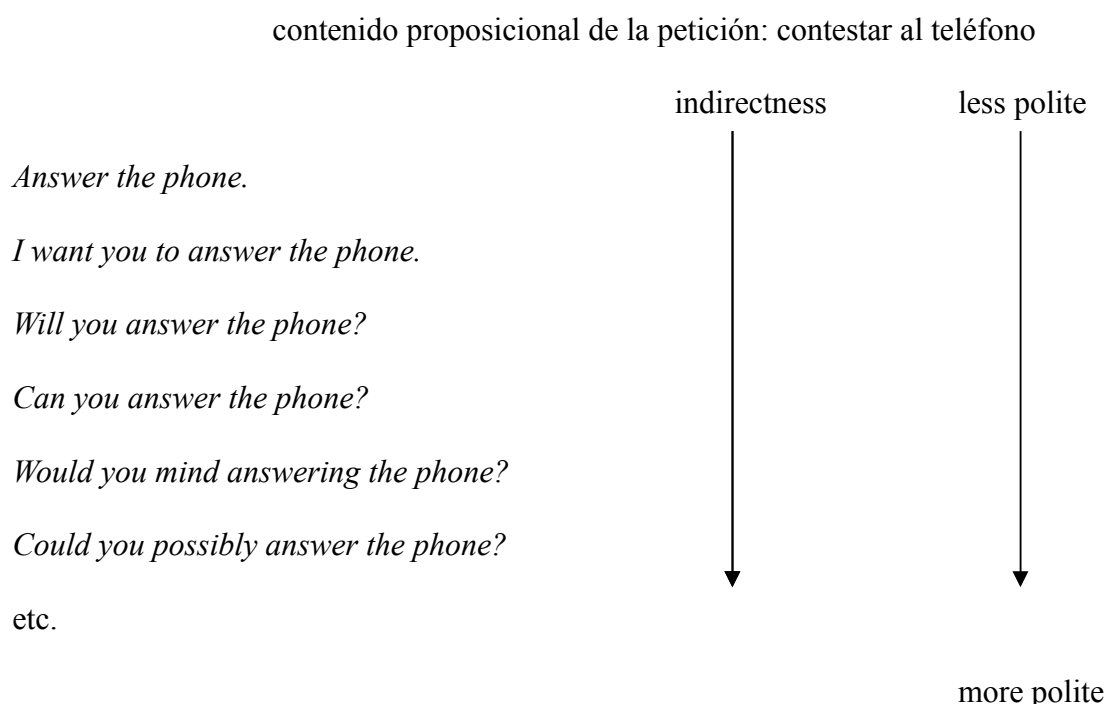
El acto de pedir desempeña una función competitiva, puesto que da lugar a una “competition between what s[peaker] wants to achieve, and what is ‘good manners’” (Leech 1983: 105). Del comentario que acabamos de hacer sobre las funciones ilocutivas, se desprende que hay actos intrínsecamente corteses y actos intrínsecamente descorteses. Los primeros son los que tienen función “convivencial”, en los cuales interviene una cortesía de tipo positivo, con el objetivo de crear o reforzar lazos de camaradería. Los impositivos (Leech define así los directivos searleanos con función competitiva), en cambio, por ser intrínsecamente descorteses, requieren el empleo de estrategias de cortesía negativa, que mitiguen el conflicto que se crea entre objetivo ilocutivo y objetivo social. La cortesía/descortesía de un acto se evalúa en términos de coste /beneficio tanto para el hablante como para el oyente: una acción es más descortés cuanto mayor es el coste para el destinatario y menor su beneficio; y es más cortés cuanto mayor es el coste para el emisor y mayor el beneficio para el destinatario. El acto de *pedir* es una acción que entra en conflicto con la cortesía, puesto que la petición supone un coste para el destinatario y un beneficio para el emisor.

La cortesía es esencialmente asimétrica, en el sentido de que lo que es cortés para el hablante resulta ser descortés para el oyente y viceversa y las máximas en las que se desglosa la teoría explicarían

dichas asimetrías. Entre las máximas que el modelo proporciona, las que operan en el caso de los actos impositivos son, primariamente, la máxima de tacto y, en menor medida, la máxima de generosidad.

Un análisis más profundizado se le concede a la máxima de tacto, que es la que más se valora en la cultura anglosajona, dentro de cuyo ámbito se desarrolla la teoría de Leech. Esta máxima tiene dos vertientes: una negativa, que consiste en minimizar el coste para el destinatario y una positiva, que funciona para maximizar el beneficio para el destinatario. En el caso de los actos impositivos, hay que operar en la dirección de la vertiente negativa, para mitigar la fuerza ilocutiva del acto. ¿Cómo alcanzar este objetivo? El análisis llevado a cabo por Leech dentro del sistema lingüístico del inglés lo lleva a establecer una relación de proporcionalidad directa entre cortesía y oblicuidad (*indirectness*). Si mantenemos fijo el contenido proposicional de una petición, un grado mayor de cortesía se obtiene por medio de formas cada vez más indirectas.

El esquema propuesto puede ayudar a aclarar este punto (Leech 1983: 108):



Vuelve a plantearse aquí el problema de los actos indirectos: ¿por qué las ilocuciones indirectas, en determinadas situaciones (por ejemplo, en el caso de los impositivos), son más corteses? La

respuesta de Leech es que las formas indirectas aumentan el grado de opcionalidad (*optionality*), es decir, dejan al destinatario más libre de decidir si llevar a cabo o no la acción expresada por el contenido proposicional. El resultado del trabajo de Leech, por lo que a la máxima de tacto se refiere, es la formulación de lo que él llama *pragmatic scales*, escalas pragmáticas:

1. Escala coste-beneficio (*Cost-benefit scale*), sirve para medir el grado de cortesía/descortesía de un acto.
2. Escala de opcionalidad (*Optionality scale*), en que el orden de las locuciones se basa en el grado de libertad que se le ofrece al destinatario.
3. Escala de oblicuidad (*Indirectness scale*), en que las ilocuciones están ordenadas según la cantidad de material lingüístico empleado por el hablante para alcanzar su objeto ilocutivo.

Si la enfocamos desde el punto de vista del oyente, podemos decir que las ilocuciones están ordenadas en función de la complejidad del proceso inferencial requerido para entender la intención del hablante a partir de su enunciado real.

Además de estas tres escalas, otras dos parecen tener un papel fundamental en determinar el grado de cortesía verbal empleado en la formulación de un acto. Se trata de la autoridad de un participante sobre otro (*power* o *authority*) y el grado de familiaridad que existe entre los dos (*social distance*). Estos factores están relacionados entre sí e intervienen, por ejemplo, en la elección de las formas de tratamiento.

Podemos ahora resumir la manera en la que los parámetros que acabamos de comentar componen la máxima de tacto. En la formulación de los actos impositivos, según la máxima de tacto:

- (i) cuanto mayor es el coste que una acción comporta para el destinatario,
- (ii) cuanto mayor es la distancia social entre los interlocutores,
- (iii) cuanto más poder tiene el oyente con respecto al hablante;
- (iv) mayor opcionalidad se requiere y, por consiguiente, hay que emplear formas más indirectas.

La otra máxima que interviene en la producción de los actos de habla impositivos es la máxima de generosidad, según la cual el hablante tendría que minimizar el beneficio y maximizar el coste para sí mismo. Sin embargo, Leech considera esta máxima mucho menos poderosa con respecto a la de tacto, puesto que la cortesía tiende a centrarse más bien en el oyente que en el hablante.

Para la finalidad de nuestra exposición y para ir viendo cómo se han clasificado las peticiones en la bibliografía sobre el tema, quizás sea suficiente con lo que acabamos de comentar. Sin embargo, hay que señalar algunas críticas que se han hecho al modelo de Leech. Entre otras cosas, lo que más limitaría este modelo, es su carácter básicamente “culturocéntrico”, del que el mismo autor se da cuenta:

Another aspect of the subject which this chapter has neglected is the typological study of cultures and languages in relation to Interpersonal Rhetoric. So far, our knowledge of intercultural differences in this sphere is somewhat anecdotal: there is the observation, for example, that some eastern cultures (*e.g.* China and Japan) tend to value the Modesty Maxim much more highly than western countries; that English-speaking culture (particularly British?) gives prominence to the Maxim of Tact and the Irony Principle; that Mediterranean cultures place a higher value of the Generosity Maxim and a lower value of the Modesty Maxim. These observations assume, of course, that such principles, being the general functional ‘imperatives’ of human communication, are more or less universal, but that their relative weights will vary from one cultural, social, or linguistic milieu to another. Although these matters remain unclear in detail, the Interpersonal Rhetoric provides a framework in which they may be systematically investigated (Leech 1983: 150).

Estas observaciones se hallan en la base de estudios de etnografía de la comunicación y de pragmática contrastiva, que comentaremos en un apartado siguiente.

### **1.3. LA IMAGEN DE GOFFMAN Y EL PRINCIPIO DE CORTESÍA DE BROWN Y LEVINSON**

Otra aportación fundamental para el desarrollo de las teorías sobre la cortesía verbal proviene de la sociología y la psicología de los años setenta. En particular, la propuesta de Penelope Brown y Stephen Levinson (1987), que a pesar de las numerosas críticas recibidas sigue siendo el modelo más elaborado y mejor estructurado, se desarrolla en torno al concepto de *face*, introducido por el sociólogo Ervin Goffman (1967). El foco de atención de toda la obra de Goffman es la interacción

cara a cara que, según él, funciona de acuerdo con unas normas y unos mecanismos determinados. En las diferentes situaciones de interacción, el individuo se relaciona con los demás a través del lenguaje verbal y no verbal, con la intención de “presentar un determinado perfil de persona caracterizada por ciertos atributos positivos. Su intención es que tal pretensión de «identidad» sea tomada seriamente y, con tal fin, busca gestionar y controlar lo más posible – mediante sus acciones y comportamientos – la «impresión» que los otros recaban de él” (Herrera Gómez y Soriano, 2004: 62-63).

El propio Goffman define así la imagen social:

The term *face* may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self delineated in terms of approved social attributes. (Goffman, 1967: 5).

Lo que se produce en una interacción cara a cara es, pues, una negociación de las imágenes por parte de los interlocutores en el sentido de una preocupación constante acerca del modo en que se tratan mutuamente los demás presentes y cómo cada uno de ellos se presenta a sí mismo.

Esto no quiere decir, como han destacado varios autores, que el objetivo de la interacción social sea apartar los conflictos, sino que el mantenimiento de las imágenes sociales es una condición en la interacción. Por consiguiente, siempre que interactúan, los seres humanos emprenden un trabajo de imagen, es decir una serie de acciones verbales y no verbales destinadas a prevenir la amenaza a las imágenes o restablecer el equilibrio ritual en el caso en que se haya producido un daño de imagen.

Brown y Levinson parten precisamente de esta idea de amenaza a la imagen pública para construir su teoría de la cortesía verbal, pero dan un paso más en el sentido de que distinguen en el individuo una *imagen positiva* y una *imagen negativa*. La vertiente positiva de la imagen sería el deseo de la persona de ser apreciada y de ver que sus valores son compartidos por los demás, “the positive consistent self-image or 'personality' (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants” (Brown y Levinson, 1987, 61); la imagen negativa reflejaría la voluntad del sujeto de mantener cierta autonomía y libertad de conducta, “the

basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction – i.e. to freedom of action and freedom of imposition” (Brown y Levinson, 1987: 61).

En las definiciones proporcionadas por los propios autores se hace patente la relación con el pensamiento de Goffman del que, además del concepto de *imagen*, han adoptado el de *territorio*. La imagen se corresponde con la cortesía positiva y el territorio con la imagen negativa. Más precisamente, la *face* tiene que ver con la imagen de sí mismo que cada individuo desea proyectar a los demás para que ellos lo acepten y valoren de forma positiva; el territorio se refiere al deseo del individuo de preservar su autonomía de acción y pensamiento y de gestionar sus sentimientos sin la interferencia de los demás. Ahora bien, Brown y Levinson postulan que todo acto de habla constituye una amenaza para las imágenes (*Face Threatening Act*), o bien del emisor o bien del destinatario (o de los dos), con lo cual se hace necesario algún tipo de acción verbal para gestionar el conflicto. Los hablantes, entonces, según los valores de imagen que se valoren mayormente en su cultura, emplean distintas estrategias de cortesía, después de haber evaluado el riesgo que conlleva la producción de un determinado acto. El grado de riesgo (*weightiness of the Face Threatening Act*) depende de tres variables de naturaleza social que se evalúan de manera distinta en distintas culturas, a saber: el poder relativo del destinatario con respecto al emisor (eje vertical), la distancia social entre los interlocutores (eje horizontal) y el grado de imposición del acto con respecto a la imagen. Una vez medido el riesgo potencial que entraña una determinada acción, el hablante elige la estrategia que le parece más adecuada para minimizar el riesgo entre cinco “macroestrategias”:

- A) abierta y directa, sin acción reparadora (*bald on record, without redress*);
- B) abierta con acción reparadora (indirecta), con cortesía positiva (*on record with redress, with positive politeness*);
- C) abierta con acción reparadora (indirecta), con cortesía negativa (*on record with redress, with negative politeness*);
- D) encubierta (*off record*);

E) evitar el acto amenazante para la imagen (*do not do the TFA*).

Las “macroestrategias” A), B) y C) presentan, a su vez, una serie de variedades de realización, en función de los factores sociales que intervienen en la evaluación del riesgo a los que hicimos referencia más arriba. En otro apartado del trabajo, examinaremos las estrategias que intervienen en la formulación de una petición e intentaremos investigar la rentabilidad del modelo de Brown y Levinson para el estudio de la cortesía verbal en español e italiano.

## 1.4. LA PRAGMÁTICA INTERCULTURAL

A pesar de seguir siendo el mayor logro en el campo del estudio de la cortesía verbal, la teoría de Brown y Levinson ha sido y sigue siendo objeto de numerosas críticas y revisiones, a partir de la misma terminología utilizada para denominar los distintos conceptos. A continuación, vamos a tratar solamente la cuestión de la universalidad del modelo, ya que es el aspecto que más importancia tiene de cara al desarrollo de nuestro trabajo<sup>3</sup>.

Como hemos dicho, una de las premisas de Brown y Levinson es que la sociedad es agresiva por naturaleza y que todo acto lingüístico es potencialmente amenazante para la imagen pública, con lo cual los actos corteses tienen única y exclusivamente la función de amortiguar dicha amenaza. Como destaca Carrasco Santana en su interesante revisión de la teoría (1999: 8), “Brown y Levinson no parece que contemplen el que los actos corteses puedan tener una función distinta a la de mitigar las amenazas de las que puede ser objeto la imagen del interlocutor”, como ocurre, por ejemplo, en la sociedad española, donde hay un tipo de cortesía «desinteresada» que “se utiliza, en numerosas ocasiones, como norma de relación, al margen de la puramente ritual”. Kerbrat-Orecchioni, (1992: 17) por ejemplo, identifica actos antiamenazantes para la imagen, como el regalo o el elogio, que contribuirían, respectivamente, a aumentar el territorio y a valorar la imagen positiva o, en todo caso, tendrían un efecto indudablemente positivo para las imágenes.

---

3 Para un análisis detenido de los puntos más controvertidos, remitimos a la abundante bibliografía dedicada especialmente a ese tema, como Carrasco Santana (1999) y Kerbrat-Orecchioni (1992), entre otros.

Otro aspecto discutible de la teoría de Brown y Levinson es la enorme importancia otorgada a la cortesía negativa que, recordemos, está orientada a mitigar las amenazas contra el territorio, mientras que la cortesía positiva parece considerarse en cierto modo secundaria. Esto se debe probablemente a que en la cultura anglosajona los individuos se muestran sumamente celosos de su intimidad, lo cual genera entre ellos una mayor preocupación por la salvaguardia del territorio. Sin embargo, no se puede decir lo mismo de una sociedad como la española, en la que los valores de afiliación y camaradería tienen un papel extremadamente importante (Bravo, 1999). Por lo tanto, la siguiente afirmación de Brown y Levinson necesita de estudios empíricos sobre diferentes culturas y sociedades para ser rechazada o corroborada:

When we think of politeness in Western cultures, it is negative politeness behaviour that springs to mind. In our culture, negative politeness is the most elaborate and the most conventionalized set of linguistic strategies. (1987: 129-130)

Finalmente, merece la pena una referencia a la cuestión de la relación entre cortesía y universalidad.

En el trabajo de 1987 se lee:

We have argued in this section [politeness and conventionality of indirect speech acts] that indirect speech acts have as their prime *raison d'être* the politeness functions they perform. We went on to argue that their internal structure is best accounted for as conforming with the demands of particular politeness strategies. And finally we took pains to establish that indirect speech acts are universal and for the most part are probably constructed in essentially similar ways in all languages. We suggest, then, that the universality of indirect speech acts follows from the basic service they perform with respect to universal strategies of politeness (Brown y Levinson, 1987: 142).

Ahora bien, los estudios realizados a partir de los años ochenta en el ámbito de la pragmática cultural han demostrado que la función de los actos indirectos, que desde la época de Austin constituyen el elemento de mayor interés, ha de ser valorada en un contexto de lengua y cultura concreto:

Specific differences between languages in the area of the so-called 'indirect' speech acts are motivated, to a considerable degree, by differences in cultural norms and cultural assumptions, and the general mechanisms themselves are culture-specific. (Wierzbicka, 2003: 61)



Una de las pruebas empíricas que Wierzbicka ofrece para sustentar esta afirmación es el caso del empleo de estructuras interrogativas para realizar peticiones. De hecho, no es cierto que una forma interrogativa pueda ser interpretada como una petición en cualquier situación, sino que dicha interpretación está estrechamente vinculada con determinados contextos lingüístico-culturales. La confirmación viene de la observación del acto perlocutivo generado por enunciados interrogativos parecidos en inglés y en polaco. Como es resabido, los hablantes de inglés son extremadamente cuidadosos a la hora de emplear las formas del imperativo e incluso para llevar a cabo actos directivos, prefieren valerse de formas indirectas con estructuras interrogativas como *Will you close the door, please?*, *Why don't you close the door?* o algo por el estilo. Como hablante nativa de polaco y estudiosa de pragmática, Wierzbicka afirma que un enunciado como *Dlaczego nie zamkniesz?* (literalmente, en inglés *Why don't you close the window?*), resultaría del todo extraño e inapropiado y “would imply unreasonable and stubborn behaviour on the part of the addressee” (Wierzbicka, 2003: 33).

Al igual que este caso, existen otros muchos y los estudios dirigidos a investigar semejanzas y diferencias en el comportamiento lingüístico de diferentes comunidades socioculturales<sup>4</sup> se multiplican cada vez más, lo cual confirma que la pragmática intercultural goza hoy en día de total aceptación y reconocimiento entre las disciplinas lingüísticas. El creciente interés por el estudio contrastivo de las normas de cortesía verbal dentro de los estudios de pragmática se debe también a la importancia que ha adquirido en los últimos años la enseñanza/aprendizaje de las lenguas extranjeras que, dentro del conjunto de las habilidades requeridas a un estudiante de L2, reconoce a la competencia pragmática un relieve cada vez mayor. En todo caso, cualquiera que sea el ámbito de aplicación de las investigaciones actuales de pragmática, la premisa fundamental es el rechazo de

---

4 La expresión *comunidad sociocultural* es sugerida por Diana Bravo (2002) para matizar las etiquetas más tradicionales de *comunidad de habla* y de *comunidad de lengua* que, según su opinión, no son del todo adecuadas para denominar a grupos de personas que, además de hablar una misma lengua, comparten determinados contextos sociales y culturales. Una comunidad de habla como la hispanohablante, por ejemplo, está integrada por distintos grupos que, a la hora de interactuar, se valen de estrategias discursivas diferentes. Por lo tanto, resulta más apropiado hablar de *comunidad sociocultural*, “ya que aquí se incluyen las nociones de comunidad de lengua, identidad de grupo y pertenencia cultural” (Bravo, 2002: 103).

cualquier postura universalista en favor de un estudio del comportamiento lingüístico con la conciencia de que no existen reglas universales de cortesía verbal que unas lenguas cumplen y otras no, sino que que cada lengua se vale de determinados recursos para reflejar valores que caracterizan la cultura de la que dicha lengua es expresión.

## CAPÍTULO 2

### LA PETICIÓN COMO ACTO DE HABLA: CARACTERIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

En el capítulo anterior, a través de una revisión de las obras esenciales de pragmática lingüística, hemos querido sentar las bases teóricas necesarias para enmarcar la investigación que presentamos en este trabajo. En las páginas que vienen a continuación, aplicaremos lo dicho anteriormente al caso concreto que nos ocupa, el acto de habla de la petición, con el objetivo de caracterizar de la forma más precisa posible nuestro objeto de estudio abordando su análisis desde la perspectiva de las teorías que hemos venido comentando.

#### 2.1. ¿QUÉ ES UNA PETICIÓN?

En su artículo *A classification of illocutionary acts*, Searle se pregunta “what are the criteria by which we can tell of three actual utterances one is a report, one a prediction and one a promise?” (Searle, 1975: 2) e intenta luego proporcionar unos cuantos criterios para la construcción de una taxonomía que sea útil y eficaz para clasificar los actos de habla de forma inequívoca. El autor considera que la mejor manera para abordar este complicado asunto es destacar los rasgos que permiten distinguir cada acto de habla con respecto a los demás y, concretamente, singulariza “(at least) twelve significant dimensions of variation in which illocutionary acts differ one from another” (Searle, 1975: 2).

En lo que sigue, vamos a discutir cada una de las características definitorias desglosadas por Searle con relación al acto de habla de la petición, con tal de caracterizarlo en todas sus facetas y convertirlo en un objeto de estudio claramente definido e identificable. En un primer nivel, general, de categorización, las peticiones se definen como actos directivos, determinados por los siguientes criterios fundamentales:

(1) **Fin ilocutivo del acto** (*illocutionary point*): el emisor trata de conseguir que el destinatario haga cosas.

(2) **Dirección de ajuste entre la palabra y el mundo** (*direction of fit*)<sup>5</sup>: cuando se produce una petición, el vínculo que se establece entre las palabras y el mundo es de adecuación del mundo a la palabra, pues, a través del acto petitivo, el emisor trata de conseguir que se produzca en el mundo lo expresado por su parlamento.

(3) **Estado psicológico expresado por el emisor** (*sincerity condition*): el emisor expresa el deseo, la voluntad de que el destinatario haga algo.

Es fácil observar que no solamente una petición cumple con esos requisitos, sino que también lo hacen una orden, una invitación o un consejo. En necesario, entonces, desplazarse a otro nivel de análisis y acudir a características más específicas que opongan la petición a los otros actos directivos. Para ello, aplicamos, pues, a la petición los otros nueve criterios presentados por Searle, que sirven precisamente para perfilar de forma distintiva cada acto de habla con respecto a todos los demás.

(4) **Fuerza con la que es presentado el fin ilocutivo**. Para explicar este concepto, el mismo Searle recurre simplemente a un ejemplo que demuestra que el mismo fin ilocutivo puede ser expresado por actos con una fuerza ilocutiva diferente. Así, decir: “Propongo que vayamos al cine” e “Insisto en que vayamos al cine” son actos con el mismo fin ilocutivo expresado por dos fuerzas distintas. A nuestro entender, este criterio hace referencia a la intensidad con la que el emisor hace patente el fin ilocutivo del acto que está realizando y que puede evaluarse en distintos niveles dentro una misma categoría de actos. Dentro de la categoría de los actos directivos, la fuerza ilocutiva es lo que distingue, por ejemplo, una petición de una orden.

---

5 Esta condición se refiere a la manera en la que el contenido proposicional de un acto de habla está relacionado con el mundo. Por un lado, puede darse el caso de que las palabras traten de describir o dar cuenta de un estado de cosas; por otro lado, puede ocurrir que, a través de las palabras, se quiera producir algún cambio en las circunstancias externas.

(5) **Relación de poder que existe entre el emisor y el destinatario.** Una petición puede ser realizada tanto si la relación entre los interlocutores es simétrica como si no lo es, pero dicha relación determina en buena medida las formas lingüísticas empleadas para realizar el acto.

(6) **Relación del contenido proposicional con los intereses de emisor y destinatario.** En general, la realización de una petición siempre conlleva cierto coste para el destinatario, al que se requiere que haga algo para el beneficio del emisor.

(7) **Relación entre el acto y el resto del discurso.** Este rasgo se hace patente en algunas expresiones performativas como “Deduzco”, “Puedo concluir”, etc, que manifiestan una relación con lo dicho anteriormente. Nos parece que en el caso de las peticiones no se establece este tipo de relación explícita con el contexto discursivo.

(8) **Contenido proposicional,** que puede hacer referencia a un acontecimiento presente, pasado o futuro. Las peticiones remiten a una acción futura cumplida por el destinatario.

(9) **Necesidad de verbalización.** Hay actos que necesariamente han de ser expresados a través de las palabras para ser efectivos y otros que, en cambio, pueden llevarse a cabo sin la intervención directa de la lengua. El acto de clasificar, por ejemplo, puede contar con expresiones como “Clasifico esto como A y esto otro como B” o simplemente puede ser realizado poniendo un objeto en una caja A y otro objeto en una caja B. El efecto perlocutivo de una petición es, según Austin, la creación de cierto *commitment*, de cierto sentimiento de obligación en el destinatario, que solo puede generarse como consecuencia de un acto verbalizado<sup>6</sup>.

(10) **Necesidad de instituciones extralingüísticas que hagan efectivo el acto.** Esta condición hace referencia especialmente a algunos actos (bautizar, declarar culpable, etc.) que se realizan a través de unas expresiones performativas relativamente fijas, las cuales requieren un contexto

---

<sup>6</sup> Desde luego, el destinatario puede aceptar, rechazar, negociar o ignorar la petición (especialmente si es realizada a través de formas indirectas), pero siempre se siente involucrado de alguna manera.

institucional para adquirir validez efectiva. Una petición no necesita ninguna condición extralingüística especial para que se produzca su efecto perlocutivo.

(11) **Actos cuyos verbos ilocutivos correspondientes tiene un uso performativo.** Al igual que verbos como *prometer*, *jurar*, *concluir*, nos parece que el verbo *pedir* también puede tener valor performativo (un enunciado como *Te pido que me acompañes* constituye realmente una petición).

(12) **Estilo con el que se presenta el acto ilocutivo.** Searle argumenta que algunos verbos marcan ciertas diferencias en la manera de presentar el acto, como puede ser el caso de *anunciar algo* o *confiar algo*, que no manifiestan ninguna diferencia ni en el fin ilocutivo ni en el contenido proposicional, sino solamente “in the style of performance of the illocutionary act.” (Searle, 1975: 7). En cuanto a la petición, consideramos que existen algunos verbos que pueden marcar matices de estilo, como *pedir* frente a *rogar*, aunque no son muy numerosos.

Ahora bien, para tener una visión clara de conjunto sobre los rasgos que definen el acto de habla de la petición puede ser útil resumir en una tabla todo lo que hemos venido comentando<sup>7</sup>:

<b>1. Fin ilocutivo</b>	El emisor intenta conseguir que el destinatario haga algo [(D hace A)]
<b>2. Dirección de ajuste palabra / mundo</b>	Adecuación del mundo a las palabras (↑)
<b>3. Condición de sinceridad</b>	Deseo o voluntad [V(D haga A)]
<b>4. Fuerza</b>	Distintos niveles dentro de los directivos, desde la petición hasta el mandato
<b>5. Relación de poder</b>	Puede ser simétrica o asimétrica
<b>6. Intereses de emisor y destinatario</b>	Beneficios para el emisor y coste para el destinatario
<b>7. Relación acto / discurso</b>	No hay ninguna relación manifiesta
<b>8. Contenido proposicional</b>	Acción futura de D
<b>9. Necesidad de verbalización</b>	Necesaria la intervención de la lengua
<b>10. Instituciones extralingüísticas</b>	No necesarias
<b>12. Uso performativo de los verbos</b>	Los verbos de petición pueden tener uso performativo
<b>13. Estilo</b>	Puede haber ligeros matices

Utilizando una vez más la simbología de Searle, una petición se puede resumir como sigue:

<sup>7</sup> Utilizamos en la tabla los símbolos introducidos por el propio Searle adaptados al castellano: E = emisor; D = destinatario; A = acto; V = voluntad.

! ↑ V (D hace A).

Finalmente, cabe desglosar las condiciones preparatorias de una petición, es decir aquellas condiciones que deben darse para que tenga sentido realizar el acto ilocutivo:

- I. En el momento de la enunciación, D todavía no ha realizado A o no lo está haciendo (o al menos eso es lo que cree E).
- II. E realmente cree que D tiene la capacidad y/o la posibilidad para llevar a cabo A.
- III. No es obvio que, en circunstancias normales, D realice A si no se le pide que lo haga.
- IV. E realmente cree que D está dispuesto a llevar a cabo A.
- V. E piensa y sabe que A conlleva un coste para D y un beneficio para él mismo.

El conjunto de todas las condiciones que intervienen en la realización de un acto de habla, sean inherentes al acto mismo sean relacionadas con la realidad extralingüística, se denominan *condiciones de felicidad* y, como veremos más adelante, son precisamente esos presupuestos los que mayormente son manipulados por el emisor a la hora de elegir la estrategia verbal más adecuada para formular una petición.

## **2.2. AMENAZA DE LA IMAGEN Y ESTRATEGIAS DE PETICIÓN**

En el primer capítulo hemos expuesto de forma general los ejes que vertebran la teoría sobre el funcionamiento de la cortesía verbal propuesta por Brown y Levinson, según la cual cada acto de habla constituye una amenaza para las imágenes públicas de los interlocutores. En esta sección, intentaremos analizar el acto de la petición según los parámetros indicados por esos autores, con tal de evaluar el grado de amenaza a la imagen que su realización conlleva y las estrategias a disposición del emisor para atenuar dicha amenaza. En la determinación del nivel de riesgo de un acto de habla intervienen, recordemos, tres factores de naturaleza social: el poder relativo del destinatario con respecto al emisor (eje vertical), la distancia social entre los interlocutores (eje

horizontal) y el grado de imposición del acto con respecto a la imagen. Cuando se realiza una petición, estos tres factores se manifiestan de la manera siguiente:

1. Diferencia de poder entre emisor y destinatario: una petición puede realizarse tanto si la relación de poder es simétrica como si no lo es y, si el intercambio no se da en un contexto institucional que legitime la producción de una petición sin riesgo de amenaza (en ese caso la petición se convertiría en un mandato), las diferencias de estatus influyen en los recursos de cortesía empleados por el emisor.
2. Distancia social: al igual que el poder relativo, el grado de familiaridad entre los interlocutores repercute en la elección de las estrategias de cortesía verbal que el emisor utiliza para atenuar la amenaza a la imagen del destinatario; en concreto, cuanto más intimidad exista entre los interlocutores, menor es el riesgo de amenaza percibido por el que realiza la petición.
3. El grado de imposición del acto está directamente relacionado con el fin ilocutivo y con los costes y beneficios que el cumplimiento de la petición entraña para los participantes. En términos de coste y beneficio, una petición genera indudablemente un coste para el destinatario, a quien se requiere que haga cierto esfuerzo para llevar a cabo una acción beneficiosa para el emisor. Lo que está culturalmente determinado y, por lo tanto, está sometido a variación, es la percepción del grado de amenaza asociado a cada acto de habla. En el caso de las peticiones, a esta variación de naturaleza sociocultural se suma la que deriva del objeto de la petición: no es lo mismo pedir un cigarrillo que pedir dinero.

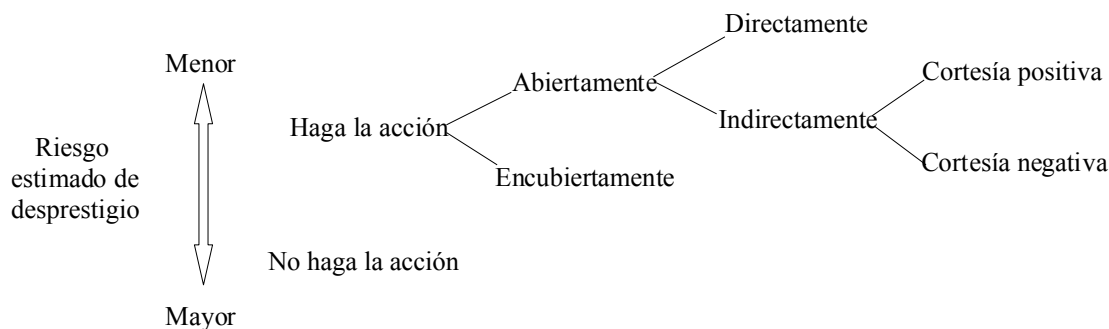
De acuerdo con los autores del modelo, entonces, el riesgo de amenaza que la realización de un acto conlleva se mide simplemente sumando los tres factores destacados arriba, como se explica mediante la fórmula siguiente:

$$Ra = P (E,D) + D (E,D) + Ia$$



Riesgo de amenaza de un acto  $a$  = Poder (entre Emisor y Destinatario) + Distancia social (entre Emisor y Destinatario) + grado de Imposición del acto  $a$ .<sup>8</sup>

Una vez medido el riesgo de amenaza, el emisor dispone de toda una serie de estrategias para gestionarlo, que van desde la opción directa hasta la no realización del acto mismo.



Dentro de cada “macroestrategia”, el emisor puede valerse de distintas estructuras, descritas por Brown y Levinson de forma extremadamente detallada. En concreto, la cortesía positiva se puede obtener por medio de quince estrategias, la cortesía negativa abarcaría diez, y otras quince reflejarían la estrategia encubierta. Según nuestro parecer, en la realización de una petición, intervienen principalmente estrategias de cortesía negativa y estrategias encubiertas, mientras que consideramos que la estrategia abierta y directa no se aplica tanto a las peticiones, sino más bien a las órdenes. Por supuesto, cada lengua tiene recursos propios y la investigación de los medios utilizados en español e italiano es precisamente el objetivo de nuestro trabajo. A continuación, vamos a proporcionar una visión de conjunto de las estrategias singularizadas por Brown y Levinson que intervienen a la hora de llevar a cabo una petición, acompañándolas con ejemplos en inglés para que queden más claras las explicaciones. En cuanto a los medios de cortesía negativa, nos parece que todos se pueden utilizar para formular peticiones, en función de la situación y de la actitud del hablante:

<sup>8</sup> Utilizando los símbolos originales se obtiene:  $W_x = D(S,H) + P(H,S) + R_x$ . Weight of the FTA  $x$  = Distance (between speaker and hearer) + Power (that the hearer has over the speaker) + Rate of the imposition (of the act  $x$ ).

#### ESTRATEGIA 1: SER CONVENCIONALMENTE INDIRECTO

Frente al conflicto entre el deseo de ser claro y directo y el deseo de ser indirecto para ofrecer opciones al destinatario, el hablante puede elegir locuciones que tengan un sentido diferente de su significado literal, pero inequívoco en el contexto en el que se produce el intercambio, debido a un proceso de convencionalización<sup>9</sup>.

*Can you please pass the salt?*<sup>10</sup>

#### ESTRATEGIA 2: PREGUNTAR Y DAR RODEOS

El hablante introduce elementos léxicos y sintácticos que modifiquen el grado de certidumbre hacia el contenido proposicional del enunciado y mitiguen así la fuerza ilocutiva del acto.

*Won't you open the door?*

#### ESTRATEGIA 3: SER PESIMISTA

Esta estrategia afecta a las condiciones de felicidad de los actos. El hablante puede ponerlas en duda para no mostrar que da por sentado que el destinatario puede y quiere llevar a cabo lo pedido. De esta manera, deja al destinatario libre de cumplir o no con la petición.

*Could/ Would you do X?*

#### ESTRATEGIA 4: MINIMIZAR LA IMPOSITIVIDAD DEL ACTO

Se pueden emplear expresiones (adjetivos, adverbios, morfemas) que indiquen que el acto no es muy impositivo en sí mismo y, por consiguiente, el esfuerzo requerido del destinatario se evalúa como no demasiado grande.

*I just want to ask you if you can lend me a single sheet of paper.*

---

9 Brown y Levinson definen así este mecanismo: “the process of conventionalization can be thought of as a ‘short-circuiting’ inferences, so that where A may be inferred from B (especialmente por razonamiento práctico), stating B with the intent to convey A can become, by routine association, an ‘idiom’ for A” (Brown y Levinson 1987: 290). El tema de la convencionalidad en la producción de los actos de habla sigue siendo muy estudiado. Entre los trabajos que han abordado la cuestión en relación con el acto de habla de la petición, recordamos el de Raymond y Gibbs (1985) y el de Blum-Kulka (1989).

10 En esta primera exposición de las estrategias singularizadas por Brown y Levinson, hemos mantenido únicamente los ejemplos en inglés porque más adelante en el trabajo nos volveremos a referir a ellas aplicándolas al español y al italiano y tendremos así la ocasión de proporcionar ejemplos equivalentes en los dos idiomas.

#### ESTRATEGIA 5: MOSTRAR DEFERENCIA

Se trata, en este caso, de manejar las formas de tratamiento, evaluando atentamente las dimensiones horizontal (distancia social) y vertical (poder relativo) de la relación entre los interlocutores.

*Excuse me, sir, but would you mind if I close the window?*

#### ESTRATEGIA 6: PEDIR DISCULPA

Por medio de fórmulas de disculpa, el hablante expresa su incomodidad en dañar la imagen negativa del otro. Hay por lo menos cuatro maneras de alcanzar este objetivo. E puede simplemente admitir la invasión en el territorio de D; puede expresar claramente su reluctancia en llevar a cabo el acto; puede ofrecer razones por las cuales se ve obligado a molestar a D; finalmente puede pedir disculpas antes de producir el acto.

*I normally wouldn't ask you this, but...*

#### ESTRATEGIA 7: EVITAR LA REFERENCIA EXPLÍCITA A E Y A D

Mover las referencias déicticas es una manera para dar la responsabilidad de un *FTA* a otro actor que no sea E, por un lado, y para no incluir directamente a D como destinatario del mismo, por otro. Formas impersonales, oraciones pasivas y pronombres indefinidos, entre otros, son recursos que permiten aplicar esta estrategia.

*It is necessary that...*

#### ESTRATEGIA 8: EXPRESAR EL ACTO COMO SI FUERA UNA REGLA GENERAL

El acto se plantea como si se tratara de alguna norma u obligación social que hay que respetar. En el caso de las peticiones, esta estrategia se suele utilizar más en el discurso escrito de registro formal.

*The committee requests the President...*

#### ESTRATEGIA 9: NOMINALIZAR

Utilizar algún procedimiento morfológico o sintáctico para convertir en sintagma nominal el foco de atención del enunciado suele ser una estrategia útil para formular peticiones en discursos formales, esencialmente escritos.

*An urgent request is made for your cooperation.*

#### ESTRATEGIA 10: ADMITIR CONTRAER UNA DEUDA AL PRODUCIR UN ACTO DE FORMA DIRECTA Y ABIERTA

El hablante puede decidir manifestar de forma explícita su intención y, a la vez, reconocer verbalmente que, de esta manera, está dañando a D y contrayendo con él una deuda. Por eso, una petición puede ser introducida por una forma de agradecimiento previo.

*I'd be eternally grateful if you would...*

Si el hablante opta por emplear una estrategia encubierta, se hallará en la condición de violar una de las máximas que forman parte del Principio de Cooperación de Grice. Por lo que se refiere a estas estrategias, nos parece que solo algunas son útiles al hablante que tenga que formular una petición, verbigracia:

#### ESTRATEGIA 1: HACER ALUSIONES

La violación de la máxima de relación hace que el destinatario ponga en marcha un proceso inferencial que lo lleva a buscar un contexto en el que la intervención del hablante tenga sentido y que le permita entender su intención.

*It's cold in here.*

#### ESTRATEGIA 2: DAR INDICIOS EN ASOCIACIÓN CON EL OBJETO DE LA PETICIÓN

Se infringe la máxima de relación y se permite la inferencia por medio de la referencia explícita a algo relacionado con el objeto de la petición.

*Oh God, I've got a headache again.*

#### ESTRATEGIA 10: UTILIZAR PREGUNTAS RETÓRICAS

Al hacer preguntas que no requieren una respuesta concreta se viola la máxima de cualidad, porque el hablante no está realmente interesado en la respuesta, sino que quiere alcanzar otro objetivo.

*How many times do I have to tell you...?*

#### ESTRATEGIA 11: SER AMBIGUO

Si el término abarca también la ambigüedad entre significado literal de un enunciado y sus posibles implicaturas, podemos afirmar que todas las estrategias encubiertas explotan, de alguna manera, la estrategia de la ambigüedad.

#### ESTRATEGIA 13: GENERALIZAR

Plantear el acto como si fuera una verdad reconocida.

*Mature people sometimes help do the dishes.*

#### ESTRATEGIA 14: SUSTITUIR AL DESTINATARIO

El emisor dirige la petición a un destinatario diferente del que tiene pensado y espera que el verdadero destinatario se dé cuenta de que el enunciado está destinado a él/ella. Brown y Levinson ponen como ejemplo el caso de una secretaria que le pide un bolígrafo a una compañera, estando el jefe mucho más cerca al bolígrafo que esta.

Como se puede apreciar, el modelo de Brown y Levinson investiga detenidamente los recursos que la lengua ofrece a sus usuarios para desenvolverse en la comunicación y, a pesar de ser el resultado de estudios limitados al inglés, al tamil y al tzeltal, nos parece que el abanico de estructuras singularizadas es compartido, en mayor o menor medida, por muchos de los idiomas conocidos. Claro está que cada idioma se vale solamente de las estrategias que le pertenecen y puede que lo haga de forma distinta a los demás; es precisamente a partir de estas consideraciones como nacen las investigaciones de pragmática contrastiva, cuyo objetivo, recordemos, es, entre otros, la creación

de modelos de cortesía verbal propios de las distintas lenguas. A continuación, se presentan los resultados de la aplicación del modelo al español y unas cuantas reflexiones que se han hecho sobre la lengua italiana.

### **2.2.1. Desarrollos en el ámbito del español**

A partir del modelo de Brown y Levinson, Henk Haverkate elabora un modelo de cortesía verbal relativo a la lengua española, el más completo y mejor estructurado que ha sido propuesto hasta la fecha. El estudioso holandés se vale de algunos conceptos de la teoría de Brown y Levinson y de la de Leech y los funde para crear el marco en que desarrolla su propuesta. En línea con el pensamiento de Leech, establece una distinción entre actos de habla corteses y actos de habla no corteses. Dentro de la categoría de los actos de habla corteses incluye los actos expresivos (el saludo, el cumplido, el agradecimiento), en los que la proposición es factiva, y los actos comisivos (promesa, invitación), en los que la proposición denota una situación futura. La categoría de los actos de habla no corteses se divide en actos descorteses, que son incompatibles con la expresión de cortesía, y en actos no descorteses, es decir actos neutros que no sirven para comunicar cortesía intrínseca, sino que solo pueden manifestar cortesía de tipo extrínseco si el hablante quiere realizarlos de forma cortés. Aplicando el proceso de análisis de coste y beneficio, “dado un objeto comunicativo determinado, el hablante escogerá la estrategia de cortesía que, con menor coste verbal [i.e. energía verbal], alcance ese objetivo” (Haverkate 1994: 37).

Dentro de este marco, las peticiones se califican como actos exhortativos (no descorteses) impositivos, o sea, como el prototipo de actos que amenazan la imagen negativa del interlocutor y que, por consiguiente, inducen al hablante “cortés” a buscar estrategias que mitiguen su fuerza ilocutiva. Ahora bien, ¿qué recursos lingüísticos ofrece el español para manifestar cortesía (básicamente negativa) en los actos exhortativos? En su estudio, Haverkate trata de dar cuenta de esos mecanismos, que vamos a resumir a continuación.

Para empezar, hay que aclarar la distinción entre actos de habla directos e indirectos. Haverkate propone un marco distinto a los tradicionales, según el cual, para establecer si un acto es directo o indirecto, hay que tener en cuenta “criterios tanto lingüísticos como pragalingüísticos, es decir, criterios basados en la estructura proposicional, por una parte, y criterios basados en la interpretación del acto de habla, por otra” (Haverkate 1994: 156). El resultado de este razonamiento es una escala que se desarrolla en cuatro puntos, según si la oración contiene:

1. + especificación completa del acto exhortado  
+ referencia explícita al interlocutor
2. + descripción del acto exhortado  
- referencia al interlocutor
3. – especificación del acto, sino sólo del objeto del acto
4. – especificación de acto y objeto

El límite entre exhortaciones directas e indirectas se sitúa entre los puntos 2 y 3 de la escala.

EXHORTACIÓN DIRECTA	
<b>Oración con imperativo</b> (con curva melódica y signos paralingüísticos adecuados)	Utilizada para acciones rutinarias o para pedir tareas simples
<b>Oración interrogativa</b>	Dos objetos ilocutivos: 1. interrogación 2. ruego
	Suele problematizar las condiciones previas orientadas hacia el oyente: - habilidad (realización casi exclusivamente a través del verbo <i>poder</i> ) - disponibilidad (realización a través de varias formas lingüísticas)
	Estrategia convencional
	La cortesía reside en dos factores: 1. el hablante ofrece al interlocutor la posibilidad de responder solo a la pregunta sin acceder al ruego; 2. al informarse sobre sus condiciones físicas, el hablante muestra empatía hacia el interlocutor.
EXHORTACIÓN INDIRECTA	
<b>Oración interrogativa</b> para verificar si la situación deseada se da o no se da en la realidad (aunque se sepa). Una respuesta negativa implica que se active el objeto ilocutivo secundario (petición).	Se problematizan las condiciones previas orientadas hacia el objeto del acto exhortado: - obviedad: objeto ilocutivo múltiple.

	- razonabilidad: justificación explícita del acto, mediante aserciones de contenido específico u opaco. La cortesía reside en la posibilidad que se le da al interlocutor de juzgar la razonabilidad del acto pedido.
--	--

Finalmente, otra estrategia para mitigar la fuerza ilocutiva de un acto exhortativo es la manipulación de las referencias deícticas de persona y de tiempo para desfocalizar la acción.

<b>COORDENADA DE PERSONA DEL CENTRO DEÍCTICO</b> según el punto de la escala en que se sitúa la oración	
Punto 2	Pronombre pseudorreflexivo <i>se</i> o referencia pseudoinclusiva (primera persona plural del verbo)
Puntos 3 y 4	Oraciones sin constituyentes deícticos para silenciar la identidad del sujeto que tiene que cumplir la acción
<b>COORDENADA DE TIEMPO DEL CENTRO DEÍCTICO</b>	
Condicional hipotético	- Situación no real, que podría convertirse en realidad en función de la actitud del destinatario - Distanciamiento metafórico hacia el futuro del momento del acto - Atenúa las oraciones que están en los primeros dos puntos de la escala
Pretérito imperfecto de indicativo	- Distanciamiento metafórico en el pasado - Atenúa las oraciones que están en los primeros dos puntos de la escala

El trabajo de Haverkate ha impulsado notablemente los estudios sobre la cortesía verbal y ha abierto camino a importantes proyectos de investigación en contextos culturalmente determinados. Por lo que atañe al ámbito hispánico, merece la pena recordar el programa EDICE (Estudios del discurso de cortesía en español)<sup>11</sup>, coordinado por Diana Bravo, que en la actualidad se ha convertido en la referencia para el estudio de la cortesía verbal en las diferentes comunidades de habla hispana. De las novedosas aportaciones nacidas en el seno de EDICE, cabe mencionar la propuesta de Bravo de sustituir las categorías de análisis de *imagen negativa* e *imagen positiva* por los conceptos de *autonomía* y *afiliación*, categorías “vacías” que han de configurarse para cada comunidad analizada en la base del contexto sociocultural específico (Bravo, 1999). En términos

11 Para la información completa sobre este programa de investigación, remitimos a la página oficial [www.edice.org](http://www.edice.org).



generales, la autonomía se refiere al deseo de cada uno de nosotros de ser visto por los demás como un individuo supuesto.

Finalmente, no hay que olvidar la labor del grupo Val.Es.Co. (Valencia español coloquial), dirigido por el profesor Antonio Briz, que se ocupa de estudiar los fenómenos de cortesía verbal en un corpus de español coloquial hablado, haciendo especial hincapié en los mecanismos de base pragmática que rigen el proceso de interacción oral<sup>12</sup>.

### 2.2.2. Estudios de pragmática del italiano

Por lo que atañe al desarrollo de los trabajos de pragmática aplicados a la lengua italiana, cabe decir que no contamos con aportaciones parecidas a las de Haverkate o de Bravo, debido a que en Italia siempre ha prevalecido el interés por el léxico y la gramática. Una de las hipótesis sobre las razones de la falta de estudios sistemáticos sobre la cortesía verbal en italiano sería la marcada diferencia entre lengua oral y lengua escrita que durante muchos siglos ha caracterizado el idioma:

Perhaps it is the centuries-old *questione della lingua* which has prevented Italian linguists from treating problems of universal and anthropological interest more fully. The context of the Italian language is marked by the historical discrepancies between orality and literacy, between a geopolitically-dissociated spoken reality and the unrealisable ideal of written language unity with all its social implications. Perhaps as a result, academic treatment of politeness is still weak, limited to some sporadic data of a historical and experimental nature and impressions drawn indirectly from sources such as books on etiquette from earlier times. (Held, 2005: 292)

Laura Mariottini (2007) ha intentado construir una teoría de cortesía verbal relativa a la lengua italiana que, sin embargo, se basa principalmente en ejemplos tomados de un corpus de italiano regional de la zona de Roma y que, por lo tanto, necesitaría de investigaciones ampliadas a otras regiones del país para ser corroborada e integrada.

En lo que se refiere especialmente a las peticiones, no hemos encontrado trabajos exhaustivos que puedan ofrecer pautas para el análisis de este acto en italiano, sino que solo contamos con unas pocas investigaciones esporádicas, de las que vamos a dar cuenta brevemente.

---

12 La presentación del grupo y de los trabajos en curso está disponible en la página web [www.valesco.es](http://www.valesco.es).

Entre 1994 y 1995 Gudrun Held, de la Universidad de Salzburgo, publica unos cuantos artículos (luego resumidos en Held, 2005) que presentan su investigación sobre las peticiones producidas por estudiantes italianos llevada a cabo en los años ochenta. Lo que se puede destacar a nivel general es una descripción de la macroestructura<sup>13</sup> de las peticiones en el italiano hablado y unas cuantas observaciones sobre los recursos formales que aparecen en ellas<sup>14</sup>. En cuanto a la estructura del acto, como es común en muchas lenguas, una petición en italiano se compone de una fase preliminar en la que se establece el contacto entre los interlocutores, se define su relación (*Signora, buona sera, sono X*) y se intenta prevenir las posibles amenazas generadas por la petición (*mi dispiace disturbarla, ma...*). A ese tipo de movimientos preparatorios sigue el acto principal, en el que el hablante expresa su petición a través de estructuras más o menos directas (*allora gentilmente volevo chiederle se...; potrebbe evitare di...*), en función de las variables extralingüísticas que definen la situación. Finalmente, se suelen destacar movimientos de apoyo que sirven para rebajar el coste de la petición, como justificaciones (*...io la sera devo lavorare...; in più c'è mia madre ch'è anziana e...*) o intentos de prevenir una reacción negativa (*non si secchi...; non so s'è lei...; capisco ch'è colpa del soffitto...; sono sicura che lei non si rende conto...*). La autora concluye que en italiano, por lo general, nos encontramos con “a well-constructed, clearly-planned, argumentative utterance, comparable to a divertive pattern: the progression to the face-threatening communicative aim is reached by several partial regressions which immediately but, little by little, repair any potential facedamage”. (Held, 2005: 302)

---

13 En Haverkate (1994) se plantea la distinción entre el macronivel del discurso y el micronivel del acto de habla. En relación al macronivel del discurso, el autor sostiene que la cortesía queda determinada por factores de coherencia y relevancia interaccional, que se expresan a través de estructuras o giros que preceden o siguen el núcleo del acto de habla propiamente dicho, o sea, el fragmento de la enunciación en el que se realiza el acto. Dichos factores deben analizarse, entonces, de acuerdo a si la cortesía se produce dentro del turno de un solo hablante o en los turnos alternativos de dos interlocutores. Así, un tipo de macroacto exhortativo, por ejemplo, está compuesto o estructurado por una petición o el núcleo exhortativo, precedida o seguida por una secuencia de aserciones que pretenden justificar el acto exhortativo central (una presecuencia y postsecuencia, respectivamente). En el micronivel del acto de habla, en cambio, la cortesía se manifiesta a través de una variedad de categorías lingüísticas, como selección de pronombres de tratamiento, uso del condicional o imperfecto de cortesía, realización indirecta del acto de habla, entre otras.

14 Para que se entiendan los ejemplos que se ofrecen, es necesario precisar que se refieren al caso de un estudiante que le pide a una señora mayor que vive en el piso de arriba que deje de hacer ruido al andar.

Desde el punto de vista formal, en las peticiones están presentes, por un lado, estrategias de minimización como formas interrogativas, manipulación de los recursos deícticos para marcar distancia (*come se qualcuno camminasse continuamente...*), condicional y pasado de cortesía (*vorrei pregargla...; volevo chiedere se potrebbe...*) y marcadores de cortesía (*per cortesia, per favore, gentilmente*); por otro lado, aparecen formas hiperbólicas para maximizar la importancia de los factores que inducen a la petición (*si sente un rumore tremendo*).

Un intento de clasificar las formas lingüísticas que intervienen para manifestar cortesía se halla en Benincà et al. (1977), los cuales ordenan las estructuras empleadas en el acto nuclear en una escala desde la más directa hasta la menos directa. A pesar de ser un análisis que no tiene en cuenta los movimientos de apoyo, frecuentes en las peticiones, es interesante porque presenta el inventario de recursos a disposición de los hablantes de italiano para expresar cortesía en una petición. A partir de una situación general en la que un emisor (E) le pide a un destinatario (D) que llame una librería, los autores desglosan las siguientes posibilidades:

1	<i>Telefona alla libreria (per favore)</i>	Fórmula directa mediante el uso del imperativo, a veces mitigado por un marcador de cortesía.
2	<i>Vorrei che tu telefonassi alla libreria</i>	E considera que su voluntad de que se cumpla el acto es una razón suficiente para legitimar la petición. Sin embargo, para que no se produzca un conflicto con D, tiene que haber cierta intimidad entre los interlocutores.
3	<i>C'è da telefonare alla libreria</i>	Fórmula no convencional, que resulta descortés si no hay intimidad entre los interlocutores o si la acción requerida no forma parte de las tareas de D.
4	<i>Ci sarebbe da telefonare alla libreria</i>	Uso del condicional de cortesía y de una forma impersonal. Estos recursos permiten desplazar la acción a un terreno de no obligación por parte de D a cumplir la petición, lo cual convierte el enunciado en una forma cortés.
5	<i>Telefoni alla libreria?</i>	Fórmulas típicas para la petición de <i>free goods</i> (acciones cuyo coste para D es tan escaso que es casi imposible para él rechazar la petición), donde la cortesía deriva del hecho de que E deja a D libre de no acceder a su deseo. En 6), aumenta el grado de cortesía gracias al condicional.
6	<i>Telefoneresti alla libreria</i>	
7	<i>Vuoi telefonare alla libreria?</i>	Se problematiza la condición previa de la disponibilidad de D, siendo 8) más cortés debido al uso del condicional.
8	<i>Vorresti telefonare alla libreria?</i>	
9	<i>Ti dispiace telefonare alla libreria?</i>	Se problematiza una condición previa referida a D que tiene que ver con la molestia que le provoca el cumplimiento de la petición. La presencia del condicional marca la diferencia en el nivel de cortesía.
10	<i>Ti dispiacerebbe telefonare alla libreria?</i>	
11	<i>Puoi telefonare alla libreria?</i>	Se problematiza la condición previa de la capacidad/posibilidad de D

12	<i>Potresti telefonare alla libreria?</i>	para llevar a cabo el acto, lo cual hace que 11) y 12) resulten más corteses que 7)-10).
13	<i>Ti sarei grato se telefonassi alla libreria.</i>	E presupone que la realización de la petición no es de competencia de D y manifiesta la cortesía a través de la expresión de gratitud.

Esta clasificación nos parece bastante representativa de los niveles de cortesía verbal que pueden expresarse en italiano a través de la gestión del sistema verbal aunque, como los propios autores destacan, es necesario tener en cuenta el acto de habla en todos sus componentes y estudiar la influencia de las variables sociales que conforman el contexto de la enunciación.

### 2.3. PROPUESTA PARA UNA TIPIFICACIÓN DE LAS PETICIONES: *PEDIR*, *PREGUNTAR*, *CHIEDERE* Y *DOMANDARE*

Antes de proceder con la exposición de la investigación que hemos llevado a cabo, cabe preguntarse si sería posible, dentro de la categoría de los actos de habla que reconocemos como peticiones, especificar distintas clases en función del objeto pedido, lo cual genera en los hablantes diferentes percepciones de la amenaza que entraña la realización del acto. Una primera distinción es sugerida por la propia lengua, que diferencia en español el verbo *pedir* del verbo *preguntar* y, en italiano, *chiedere* de *domandare*, aunque la distinción entre estos últimos no es tan tajante. El DRAE (2014)<sup>15</sup> define el verbo *pedir* como “rogar o demandar a alguien que dé o haga algo, de gracia o de justicia” y *preguntar* como “interrogar o hacer preguntas a alguien para que diga y responda lo que sabe sobre un asunto”. De la misma forma, el diccionario Treccani (2007) del italiano define así los verbos *chiedere* y *domandare*, respectivamente: “esprimere il desiderio di avere o di ottenere qualche cosa, sia cose concrete sia cose astratte” y “rivolgersi con parole a qualcuno per ottenere risposta”<sup>16</sup>. Las acepciones proporcionadas por ambos diccionarios parecen corroborar la idea de

15 Real Academia Española (2014), *Diccionario de la lengua española* (DRAE) [en línea], <<http://www.rae.es>> [15/11/2014]).

16 Istituto Treccani (2007), *Vocabolario*, [en línea], <<http://www.treccani.it/vocabolario>> [15/11/2014]).

que, desde el punto de vista semántico, *preguntar* y *domandare* pueden considerarse hipónimos de *pedir* y *chiedere*, puesto que designan una de las varias formas de pedido<sup>17</sup>.

En el capítulo de la *Gramática Descriptiva de la Lengua Española* de Bosque y Demonte sobre los enunciados interrogativos, M<sup>a</sup> Victoria Escandell Vidal define la pregunta como una “petición de información realizada por medio de una oración interrogativa directa; al formularla, el emisor pretende obtener del destinatario una respuesta verbal que proporcione un determinado valor para la incógnita contenida en el enunciado interrogativo” (Escandell Vidal, 1999: 3973).

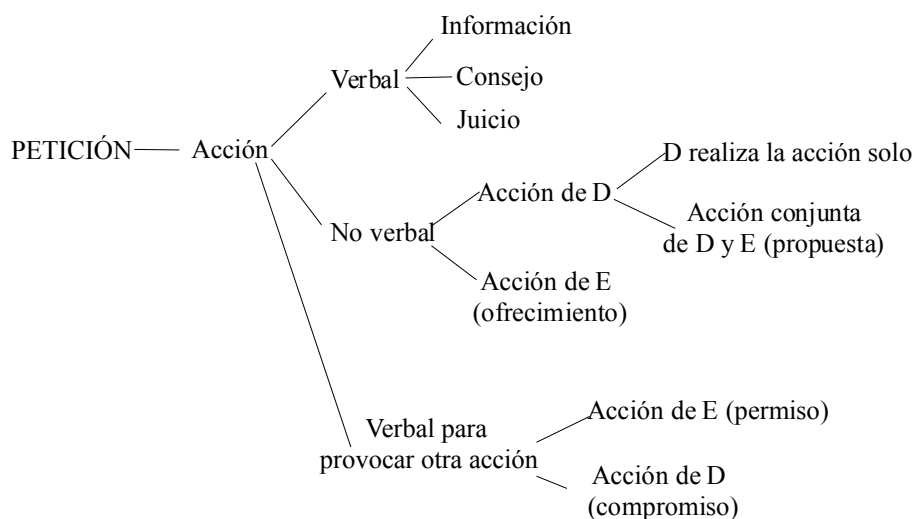
René Lenarduzzi (1998) sugiere que una pauta para matizar los distintos tipos de petición es ofrecida por el análisis de los actos perlocutivos que derivan de la formulación de una petición. De acuerdo con este planteamiento, nos parece que en un nivel general, pero útil para los fines de nuestra exposición, se podría diferenciar entre petición de acciones verbales (preguntas/peticiones de información), petición de objetos y petición de acciones físicas. Claro está que dentro de estas tres categorías sería interesante y sumamente relevante de cara a una investigación de corte contrastivo indagar la percepción que cada comunidad sociocultural tiene de lo que puede ser objeto de una petición en términos de coste y beneficio.

En el artículo arriba citado de Benincà y otros (1977) se ofrece una propuesta de categorización de las peticiones con base en lo pedido, que, a pesar de no gozar de nuestra total aceptación -como precisamos enseguida-, merece la pena presentar, puesto que constituye un intento muy bien estructurado de tipificación del acto que nos ocupa. El supuesto del que parten los autores es que toda petición es una petición de acción que puede ser verbal o no verbal:

---

17 Algunos diccionarios incluso utilizan el verbo *pedir* para definir *preguntar*, como ocurre en María Moliner, donde se explica *preguntar* como “Pedir alguien con cierta entonación de la frase o con el imperativo de un verbo como “decir” o “explicar” que le contesten “sí” o “no” a cierta cosa o le resuelvan una duda”.

Es interesante también la definición de *pedir* ofrecida por este mismo diccionario, en la que se alude a cierto aspecto pragmático del significado del verbo: “Decir una persona a otra que le dé cierta cosa. - Decirle una persona a otra sin tono de mando que haga cierta cosa que, en general, constituye un favor para el que la pide”



Como hemos apuntado anteriormente, no compartimos del todo esta clasificación que, a nuestro entender, abarca actos que, al no cumplir con todas las condiciones señaladas por Searle, no se pueden considerar claramente directivos. De hecho, un ofrecimiento, una invitación o una petición de permiso no generan el mismo efecto perlocutivo de una petición propiamente dicha, ni todos suponen las mismas relaciones entre los interlocutores. A diferencia de una petición, el beneficio generado por un ofrecimiento repercute en el destinatario y no en el emisor que, por el contrario, tiene que hacer frente a cierto coste. En cuanto a la petición de permiso, en primer lugar, implica como condición preparatoria una asimetría en la relación entre los interlocutores, hallándose el destinatario en una posición de superioridad con respecto al emisor; en segundo lugar, su efecto perlocutivo es una acción realizada por el emisor y no por el destinatario. Finalmente, una invitación produce una acción conjunta de emisor y destinatario cuyos beneficios redundan en favor de ambos y sin ningún coste aparente.

Por todo lo expuesto anteriormente, en nuestra investigación nos hemos ocupado de casos de petición que satisfacen todas las condiciones marcadas por Searle y que hemos agrupado en peticiones de información, peticiones de objetos y peticiones de acción. Antes de pasar a la discusión de los datos obtenidos, falta por exponer la metodología que hemos utilizado para construir nuestro corpus, que trataremos en el capítulo siguiente.

## CAPÍTULO 3

### EL *CCSARP* COMO MARCO METODOLÓGICO PARA EL ANÁLISIS DEL ACTO DE HABLA DE LA PETICIÓN

Después de definir claramente el objeto de estudio que ocupa este trabajo, cabe dar cuenta del marco metodológico al que hemos acudido para su realización. Tanto para la recogida de los datos como para su análisis, la referencia ha sido el *Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Project (CCSARP)*, un proyecto de investigación de pragmática intercultural emprendido por un grupo de estudiosos de distinta procedencia lingüística y cultural dirigido por Shoshana Blum-Kulka, de la Universidad de Jerusalén (Blum-Kulka, 1989). El trabajo, dedicado al estudio de los actos de habla de petición y disculpa, se ha convertido en un modelo empírico absolutamente consolidado en los estudios de corte contrastivo, tanto en cuanto a la metodología de recogida de datos como en lo referido al marco de análisis de la estructura de dichos actos de habla.

#### 3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

*El Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Project (CCSARP)* nace en 1989 de un estudio piloto de Blum-Kulka sobre la diferencia en el uso de estrategias de cortesía verbal por parte de hablantes de inglés y hebreo sometidos a estudio al formular una petición. El descubrimiento más interesante fue que en la cultura/lengua hebrea moderna no hay correspondencia entre formas indirectas y expresión de cortesía, lo cual vino a sustentar las críticas a la pretensión de universalidad defendida por Brown y Levinson en su teoría sobre los universales de la cortesía verbal. En concreto, Blum-Kulka descubrió que los hablantes hebreos que quieren ser corteses prefieren formular peticiones de manera directa y que solo en unas pocas ocasiones se valen de estrategias indirectas. Este resultado demuestra que no puede extenderse a todas las lenguas y culturas la supuesta norma según la cual un acto formulado de manera directa siempre conlleva

cierto grado de descortesía. A partir de este estudio preliminar, se decidió extender la investigación a otras lenguas, con tal de perseguir lo que Blum-Kulka considera “one of the basic challenges for research in pragmatics” (Blum-Kulka et al., 1989: 6), es decir la construcción de modelos de análisis flexibles que puedan aplicarse en diferentes contextos sin el riesgo de resultar culturocéntricos. Se constituyó, entonces, un equipo internacional de investigadores, los cuales se ocuparon de estudiar dos actos de habla (las peticiones y las disculpas) en ocho lenguas o variedades, a saber<sup>18</sup>:

1. Inglés de Australia – Eija Ventola;
2. Inglés de Estados Unidos – Nessa Wolfson y Ellen Rintell;
3. Inglés del Reino Unido – Jenny Thomas;
4. Francés de Canadá – Elda Weizman;
5. Danés – Claus Faerch y Gabriele Kasper;
6. Alemán – Juliane House-Edmondson y Helmut Vollmer;
7. Hebreo – Shoshana Blum-Kulka y Elite Ohlstein;

Para cada variedad lingüística, los datos recogidos proceden tanto de hablantes nativos como de hablantes no nativos, debido a los objetivos de investigación que fundamentan el proyecto. Además de analizar los actos de habla desde una perspectiva intralingüística (variación sociopragmática) y contrastiva (variación intercultural), Blum-Kulka y sus colaboradores quisieron estudiar fenómenos de cortesía verbal en la interlengua de hablantes no nativos y compararlos con los patrones de sujetos nativos ceñidos a las mismas condiciones sociales (variación de interlengua). El número de los informantes nativos varió desde los 94 para el inglés de Estados Unidos hasta los 227 para el inglés de Australia, mientras que la muestra de los hablantes no nativos estaba así compuesta: 200 estudiantes en Dinamarca aprendices de inglés; 34 estudiantes en Estados Unidos aprendices de inglés; 200 estudiantes en Alemania aprendices de inglés; 200 estudiantes en Dinamarca aprendices

---

<sup>18</sup> Los investigadores que participaron en el proyecto se ocuparon esencialmente de recoger los datos, de cuyo análisis se encargaron principalmente Shoshana Blum-Kulka y Elite Ohlstein.

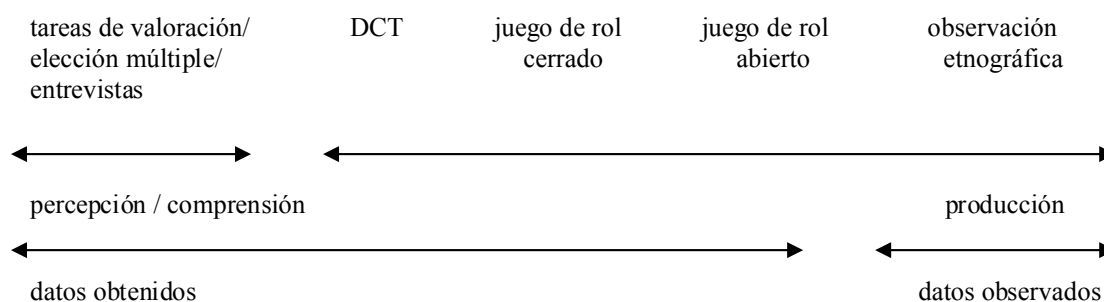


de alemán; 224 estudiantes en Israel aprendices de hebreo. En cada país, la mitad de los informantes eran hombres y la mitad mujeres y todos ellos estudiantes universitarios en segundo o tercer curso de cualquier carrera excepto las directamente conectadas con la lingüística.

### **3.2. REFLEXIONES SOBRE LA METODOLOGÍA DE RECOGIDA DE DATOS EN LOS ESTUDIOS DE PRAGMÁTICA**

En los estudios de lingüística la elección del método para la recopilación del corpus es determinada en gran medida por los objetivos que se pretenden conseguir. A partir de la publicación del modelo de cortesía de Brown y Levinson un número cada vez mayor de investigadores se ha dedicado a estudiar los actos de habla en distintas lenguas y variedades, valiéndose de corpórea recopilados tanto en contextos naturales como simulados. Sin embargo, Hernández Sacristán (1999) lamenta la falta de orientación empírica en este ámbito porque, según él, la noción de *acto de habla* es relativamente joven y nació en el seno de la filosofía, cuyo interés principal son las especulaciones teóricas y no los estudios de campo. Uno de los problemas de las investigaciones en lingüística es lo que Labov llamó, con acierto, *paradoja del observador*, es decir la pretensión, imposible de cumplir, de observar intervenciones lingüísticas producidas por los hablantes en condiciones espontáneas, sin ser observados: “Our goal is then to observe the way people use the language when they are not being observed” (Labov, 1972: 209). En la actualidad, gracias a la ayuda preciosa proporcionada por los recientes inventos tecnológicos, la pragmática es capaz cada vez más frecuentemente de superar ese obstáculo, ya que dispone de numerosos y distintos medios para recoger datos del habla espontánea. Sin embargo, queda abierto el debate sobre las ventajas y desventajas de los métodos de construcción de los corpórea y, en nuestra opinión, la única solución posible es escoger el método que más se ajusta a los objetivos de la investigación, siendo consciente de las limitaciones que presenta y de las características de los datos que proporciona.

Los instrumentos a disposición del investigador aparecen bien clasificados en Díaz Pérez (2003: 76-77), cuyo esquema presenta una distribución en función del grado en que los datos están controlados por el instrumento mismo y la modalidad de uso de la lengua que emplean los informantes. Los métodos hacia la izquierda del esquema proporcionan información acerca de la percepción de los informantes sobre las realizaciones de distintos actos de habla o del mismo acto de habla en situaciones diferentes. Los métodos de recopilación de datos desde el extremo izquierdo hacia el medio del esquema se valen de instrumentos cerrados, donde la interacción entre los participantes es, de alguna manera, dirigida. El extremo derecho, por otra parte, presenta métodos de observación donde no se imponen limitaciones a los informantes, aunque puede haber efectos del observador no intencionados.



Vamos ahora a plantear cuál es el tipo de recogida de datos que conviene más en un estudio como el que se propone en el presente trabajo. De todo este conjunto de tipo de datos, el que se ha revelado como más fiable, para nuestro estudio, el cuestionario escrito, o DCT (*Discourse Completion Test*). Contamos con la verificación de Félix-Brasdefer (2005), quien examinó la fiabilidad de datos de peticiones recogidos mediante la simulación, el cuestionario escrito y el método etnográfico. La comparación de los datos obtenidos le permitió llegar a la conclusión de que, a pesar de constituir el método ideal para todo investigador, el método etnográfico presenta muchos inconvenientes para el estudio de la cortesía verbal en los actos de habla, ya que plantea dificultades enormes a la hora de controlar las variables sociales que conforman el contexto de la enunciación.

En el plano teórico, el DCT se revela especialmente útil para fundamentar un análisis de enfoque sociopragmático e intercultural. A la hora de construir las situaciones, en efecto, el investigador puede manejar fácilmente las variables sociales que desea investigar, para ver en qué relación están con los patrones de realización de un acto de habla. Si, además, se quieren introducir observaciones de carácter intercultural, condición imprescindible para un análisis fiable es que las situaciones en las que se realiza el acto sean idénticas<sup>19</sup>. La única manera para que se cumpla esta condición es crear situaciones en las que todas las variables, salvo, obviamente, la subjetividad de los informantes, estén controladas. En cuanto al tipo de respuestas que salen, se trata de producciones estereotipadas, que dan cuenta de la competencia general de los hablantes y permiten esbozar la estructura del acto (*speech act set*), haciendo posible una comparación transcultural.

Desde luego, este método presenta también una serie de limitaciones, que afectan a la espontaneidad de los datos, puesto que no se representan fielmente las palabras usadas en una interacción real y la gama de fórmulas y estrategias empleadas es muy reducida. Como se proporciona un solo espacio vacío, no se pone en marcha el proceso de negociación que a lo mejor se necesitaría para alcanzar el objetivo comunicativo y, obviamente, se pierden los rasgos suprasegmentales y paralingüísticos que intervienen en un intercambio oral (Beebe 1995: 80).

A pesar de los inconvenientes que presenta el DCT, cabe señalar que en la mayoría de los estudios de campo sobre los actos de habla en comunidades hispanohablantes, los datos han sido obtenidos mediante las respuestas a partir de cuestionarios para completar el discurso. Citamos a guisa de ejemplo algunos trabajos sobre peticiones en español: Cenoz (1996), Díaz Pérez (1999; 2002), Márquez Reiter (1997), Le Pair (1996). Podemos concluir que es la necesidad de comparar las realizaciones del mismo acto de habla en lenguas diferentes la razón que explica en gran medida la elección del *DCT* como instrumento de investigación.

---

19 Con el adjetivo *idéntico* entendemos actos de habla emitidos en situaciones donde se dan las mismas relaciones de poder y familiaridad entre los interlocutores y, por lo que atañe a las peticiones, donde la acción (verbal o no verbal) pedida es la misma.

### 3.3. EL *DCT* (*DISCOURSE COMPLETION TEST*) COMO INSTRUMENTO PARA LA RECOPIACIÓN DEL CORPUS

Los autores del CCSARP también optaron por el DCT para elaborar su corpus. En efecto, para estudiar la variación intra e interlingüística de los patrones de realización de algunos actos de habla necesitaban una muestra cuantitativamente significativa de respuestas producidas en contextos idénticos, conformados por las mismas variables sociales. Desde luego, el método etnográfico no hubiera podido proporcionar semejante cantidad de datos estereotipados y, por lo tanto, comparables:

In CCSARP we were interested in getting a large sample, in seven countries, of two specific speech acts used in the same contexts. This would have been virtually impossible under field conditions. [...] These demands for compatibility have ruled out the use of ethnographic methods. [...] Using written elicitation techniques enables us to obtain more stereotyped response; the prototype of the variants occurring in the individual's actual speech. It is precisely this more stereotyped aspect of speech behavior that we need for cross-cultural comparability. (Blum-Kulka et al., 1989:13)

En concreto, el instrumento utilizado por los investigadores del *CCSARP* fue el cuestionario para completar que había sido diseñado anteriormente por Blum-Kulka para su estudio piloto. El cuestionario se compone de 16 diálogos (en muchos casos se trata solamente de una intervención activa y de su correspondiente reactiva), 8 que expresan disculpas y 8 que expresan peticiones, que representan distintas situaciones sociales. Cada diálogo está precedido por una breve explicación de la situación comunicativa en la que se describen el escenario en el que tiene lugar la interacción, la relación de poder y el grado de familiaridad entre los participantes, como muestra el ejemplo siguiente:

*At the University*

Anne missed a lecture yesterday and would like to borrow Judith's notes.

Ann: \_\_\_\_\_

Judith: Sure, but let me have them back before the lecture next week.

(Blum-Kulka et al., 1989:13)

Una vez leída la situación con detenimiento, los encuestados tuvieron que proporcionar la respuesta de forma escrita. La decisión de incluir la réplica al acto expresado se debe a que, en circunstancias naturales, actos de habla como la disculpa y, sobre todo, la petición suelen llevarse a cabo a través de un proceso de negociación entre los interlocutores que requiere varios turnos de habla. De esa forma, la presencia de la respuesta sirve para reflejar enseguida el acto perlocutivo; es decir, la aceptación de la disculpa o el cumplimiento de la petición por parte del destinatario y, por lo tanto, para inducir a los encuestados a realizar el acto en un único parlamento: “the co-textual frame provided hence further signals that this response is being understood in the given context as fully realizing a specific speech act” (Blum-Kulka et al., 1989:14).

A continuación se presentan las ocho situaciones de petición incluidas en el cuestionario del *CCSARP*, de manera que luego puedan entenderse las decisiones metodológicas que hemos tomado en nuestra investigación para el diseño del cuestionario:

- S1 Un estudiante le pide a su compañero de piso que limpie la cocina y recoja la basura que ha dejado la noche anterior.
- S2 Por la calle, una joven mujer le pide a un hombre que deje de molestarla.
- S3 Un estudiante le pide a otro que le deje los apuntes de una clase.
- S4 Un estudiante les pide a unas personas que viven en su misma calle que lo lleven a casa.
- S5 Un estudiante pide por teléfono información sobre una oferta de trabajo que ha encontrado en un periódico.
- S6 Un policía le pide a una persona que mueva el coche a otro sitio.
- S7 Un estudiante le pide al profesor que le conceda unos días más para la entrega de un trabajo.
- S8 Un profesor le pide a un estudiante que anticipe su exposición.

### 3.3.1. El *DCT*: su estructura en el presente estudio

El cuestionario que se ha utilizado para obtener los datos manejados en el presente estudio ha sido creado básicamente a partir del modelo del *CCSARP*; sin embargo, se han introducido en él modificaciones, que vamos a justificar a continuación. Se ha prestado atención a la creación de situaciones, de manera que en el cuestionario hubiera cierto equilibrio en la representación de las relaciones entre los participantes y el objeto de la petición. Como puede comprobarse, hemos establecido 12 tipos de cuestiones, porque cubren, en cada caso, las diversas situaciones de +- Distancia y +-Poder/Subordinación, entre los interlocutores, en las que se producen las peticiones propuestas. Se distinguen también, en cada caso, sendas clases de petición para las entidades pedidas (información / objeto / acción), como queda resumido de modo muy sintético en el cuadro que viene a continuación<sup>20</sup>. Finalmente, con tal de favorecer la inmersión en los contextos presentados, hemos elaborado, para cada lengua analizada (español e italiano), dos cuestionarios, en los que algunas situaciones han sido adaptadas a la edad de los informantes.

		<b>Edad: 18-30</b>	<b>Edad: 31-60</b>
1	<b>- Distancia / Objeto</b>	Apuntes de clase	Materiales del curso
2	<b>- Distancia / Acción</b>	Limpiar la cocina	Ordenar el despacho
3	<b>- Distancia / Información</b>	Fecha de la boda	Fecha de la boda
4	<b>+ Distancia / Objeto</b>	Cigarrillo	Cigarrillo
5	<b>+ Distancia / Acción</b>	Que te lleven a casa	Que te lleven a casa
6	<b>+ Distancia / Información</b>	Sobre una oferta de trabajo	Sobre una oferta de trabajo
7	<b>- P → + P / Objeto</b>	Bolígrafo: alumno al profesor	Bolígrafo: empleado al jefe
8	<b>- P → + P / Acción</b>	Carta de recomendación	Carta de recomendación
9	<b>- P → + P / Información</b>	Horario de tutoría al profesor	Al jefe, sobre una convocatoria de plazas
10	<b>+ P → - P / Objeto</b>	Bolígrafo: profesor al alumno	Bolígrafo: jefe al empleado
11	<b>+ P → - P / Acción</b>	Adelantar la exposición sobre una materia	Quedarse a trabajar unas horas extra
12	<b>+ P → - P / Información</b>	Horarios de autobuses	Horarios de autobuses

<sup>20</sup> Remitimos al apéndice para la versión completa de los cuestionarios.

A diferencia del cuestionario del *CCSARP*, hemos decidido no incluir la especificación del lugar en que se desarrolla el intercambio ni el turno reactivo de la petición, porque creemos que estas informaciones hubieran podido influir, de algún modo, en las respuestas de los hablantes. Saber de antemano que el destinatario accede a satisfacer la petición, podría inducir al emisor a reducir el empleo de movimientos de apoyo, limitando el acto a la sola parte nuclear. Además, hemos decidido, con el permiso de los informantes, audio-grabar las intervenciones en vez de pedirles que las expresaran de forma escrita. Nos parece que, dentro de los límites de los métodos semi-dirigidos, la grabación favorece una producción lingüística más espontánea, puesto que no hay vínculos de espacio y los hablantes no tienen la posibilidad de modificar o pulir sus enunciados.

### **3.3.3.1. Descripción de la muestra**

Hoy en día, los estudios de campo en Sociolingüística suelen conllevar un cálculo de informantes que garantice que siempre se cuenta con una cuota de 5 para cada grupo de aquellos que se desea distinguir; la presencia de, al menos, cinco informantes por cuota o celdilla establecida, garantiza una alta fiabilidad para los resultados obtenidos. En línea con esta orientación, los informantes que han participado en la investigación llevada a cabo en el presente TFM han sido 40: 20 hablantes nativos de castellano y 20 hablantes nativos de italiano. Cada uno de estos dos grupos estaba integrado por 10 informantes de entre los 18 y los 30 años, 5 hombres y 5 mujeres, y 10 informantes de entre los 31 y los 55 años de edad, 5 hombres y 5 mujeres. De esta forma, hemos logrado garantizar cierto equilibrio en la incidencia de las variables sociolingüísticas de *edad* y *género*. La decisión de establecer la edad de 30 años como límite entre los dos grupos se debe a que, por lo general, es a partir de los 30 años cuando se produce en la persona un cambio de vida importante, ya que se alcanza una mayor estabilidad y las reglas que rigen la comunicación entre adultos están supuestamente adquiridas. No hemos considerado las variables relativas al nivel de educación y a la profesión, mientras que, en cuanto a la procedencia, los encuestados españoles han sido

entrevistados en Zaragoza, donde viven o se encuentran por motivos de estudio o de trabajo, mientras que los informantes de italiano proceden de la zona de Piacenza, en el norte de Italia.

### **3.4. UN MODELO DE ANÁLISIS PARA EL ACTO DE HABLA DE LA PETICIÓN: EL *CCSARP CODING MANUAL***

Uno de los resultados más interesantes del *CCSARP* ha sido la elaboración, a partir de las producciones obtenidas en las distintas lenguas que se han analizado en el proyecto, los de un esquema que da cuenta de la macro-estructura del acto de habla y permite categorizar a niveles cada vez más profundos sus componentes. El *CCSARP coding manual* es básicamente un listado de las categorías y subcategorías que se han descubierto como recurrentes en los enunciados en que se realizan peticiones. Los propios autores subrayan el hecho de que el modelo es el producto de una generalización de los elementos que se han encontrado en las lenguas sometidas a análisis y que, por lo tanto, puede ser manipulado según los datos empíricos que se trabajen. Las categorías y subcategorías que componen el esquema de codificación parecen ser válidas para la mayoría de las lenguas germánicas y románicas y, sin embargo, algunas pueden revelarse ausentes en determinadas lenguas. A continuación, reproducimos el esquema de codificación tal y como ha sido elaborado por los estudiosos del *CCSARP*, para ver luego cómo se adapta a la descripción del español y del italiano.

#### **FASE 0: IDENTIFICACIÓN DE LA SECUENCIA DE PETICIÓN**

La tarea de identificación de la secuencia de petición es una fase preliminar necesaria cuando el corpus está constituido por datos procedentes de la observación etnográfica. Frente a la grabación de muestras de conversación, el encuestador tiene que identificar el momento en el que empieza y termina la realización del acto que desea estudiar.



En estudios que manejan datos obtenidos mediante juegos de rol o cuestionarios, como es el nuestro, la secuencia de petición corresponde a la respuesta tal y como ha sido producida por el informante.

#### FASE 1: SEGMENTACIÓN

Una vez que se haya delimitado la secuencia de petición, hay que descomponerla en sus constituyentes básicos, universales, que recurren en todas las lenguas:

- i. Núcleo (*Head act*): unidad mínima que puede realizar una petición.
- ii. Apelativos (*Alerters*): elementos de apertura que atraen la atención.
- iii. Apoyos (*Supportive moves*): unidades externas que modifican el impacto del acto de habla, que pueden ser antepuestas o pospuestas con respecto al núcleo.

#### FASE 2: CODIFICACIÓN MEDIANTE CATEGORÍAS

Cada uno de los constituyentes básicos de una petición puede ser analizado de manera más detenida y puede dar lugar a observaciones de varia naturaleza.

- i. Apelativos: ¿qué tipo de apelativo(s) se utiliza(n)?
  - título o función
  - apellido, nombre de pila, apodo
  - término cariñoso u ofensivo
  - pronombre
  - captador de atención
  - combinación de dos o más de los de arriba
- ii. Núcleo: para analizar la parte nuclear, conviene hacer referencia a cuatro aspectos fundamentales que la caracterizan – la perspectiva, la estrategia empleada para llevar a cabo la petición, los modificadores sintácticos y los modificadores léxicos y fraseológicos.

(a) Perspectiva. Al realizar una petición, el hablante puede elegir cuál de los participantes es el centro de la referencia deíctica. La perspectiva, pues, puede ser: orientada hacia el oyente, hacia el hablante, hacia los dos o impersonal.

(a) Estrategia. Siguiendo estudios previos, el esquema del *CCSARP coding manual* identifica una escala de nueve puntos, que corresponden a las diferentes estrategias, de la más directa a la menos directa. Se han destacado tres macroniveles que pueden considerarse universales; lo que puede diferir a través de distintas lenguas es la posición relativa que se le asigna a una estrategia dentro de cada macronivel. A medida que se desciende en la escala, el proceso inferencial que se necesita para identificar el enunciado como una petición se hace cada vez más complejo; dicho de otra forma, el objeto ilocutivo primario es cada vez menos deducible a partir del contenido proposicional del enunciado. Dicha escala de estrategias se desarrolla de la siguiente manera:

<b>1. ESTRATEGIAS DIRECTAS</b>	
1.1 Modalidad imperativa	El modo del verbo (suele tratarse del imperativo) expresa la fuerza ilocutiva <i>Clean up the kitchen.</i>
1.2 Performativo explícito	La fuerza ilocutiva está claramente expresada por el verbo <i>I am asking you to move the car.</i>
1.3 Performativo modificado	El verbo performativo que expresa la fuerza ilocutiva es modificado por alguna expresión <i>I must ask you to clean the kitchen right now.</i>
1.4 Expresión de obligación	Se expresa la obligación del oyente de realizar el acto <i>Madam, you should move your car.</i>
1.5 Expresión de deseo	Se expresa el deseo del hablante de que el oyente cumpla con la petición <i>I'd like to borrow your notes for a little while.</i>
<b>2. ESTRATEGIAS CONVENCIONALMENTE INDIRECTAS</b>	
2.1 Fórmula de sugerencia	En el enunciado se sugiere al oyente que realice el acto <i>How about cleaning the kitchen?</i>
2.2 Pregunta sobre una condición preparatoria	El enunciado contiene una referencia a alguna condición preparatoria, según sea la convención en cada lengua <i>I was wondering if you would give me a lift.</i>

<b>3. ESTRATEGIAS NO CONVENCIONALMENTE INDIRECTAS</b>	
3.1 Alusiones fuertes ( <i>Strong hints</i> )	El enunciado contiene una referencia parcial al elemento relacionado con la realización del acto ( <i>Intent: getting a lift home</i> ) <i>Will you be going home now?</i>
3.2 Alusiones débiles ( <i>Mild hints</i> )	En el enunciado no se encuentra ninguna referencia al acto ni a elementos relacionados con su realización; el objeto ilocutivo se infiere únicamente a partir del contexto.

**Tabla 1.** Escala de las estrategias de petición según el *CCSARP coding manual*.

(c) Modificadores sintácticos y léxicos. El núcleo puede ser modificado internamente mediante elementos sintácticos o léxicos que cumplen la función de mitigar o intensificar la fuerza ilocutiva. Como se acaba de explicar, el modelo ofrece un listado de recursos válidos para unas cuantas lenguas y sólo una observación atenta del comportamiento de una lengua permite identificar la gama de elementos modificadores típicos de aquel idioma. Una regla general para asignarle a una estructura sintáctica la función de modificador es averiguar si es opcional en el contexto en el que se realiza el acto de habla; si se trata de un elemento marcado, introducido intencionalmente por el hablante, entonces su función es indudablemente mitigadora o intensificadora. En cuanto nos ocupemos de este aspecto, veremos cuáles son los modificadores sintácticos y léxicos más típicos del italiano y del español.

- iii. Movimientos de apoyo: en los movimientos de apoyo, también, se pueden introducir elementos modificadores para mitigar o intensificar el impacto del acto de habla. Más adelante destacaremos los que recurren en las lenguas estudiadas.

Este esquema de análisis se ha convertido en un instrumento imprescindible para el investigador que quiera analizar el acto de habla de la petición, porque sus autores han conseguido elaborar un modelo descriptivo que, prescindiendo de las peculiaridades de una lengua determinada, es al mismo tiempo flexible y completo. Ahora que hemos terminado de presentar los principios teóricos

en los que hemos basado nuestra investigación, las características de la petición como acto de habla, y la metodología concreta que hemos tratado de aplicar en nuestro estudio (tanto en cuanto al uso de marco del *CCSARP*, y, en particular, al empleo del *DCT*, como al número y características de los informantes sometidos a análisis), pasamos a exponer, en la segunda parte del presente trabajo, los resultados de nuestro análisis, con el que hemos intentado contribuir a la definición de los patrones de realización del acto de habla de la petición en el seno los grupos lingüísticos (y socioculturales) de español y de italiano que hemos sometido a estudio.

**SEGUNDA PARTE**

**ESTUDIO DEL ACTO DE HABLA DE LA PETICIÓN EN SENDOS**

**CÓRPORA DEL ESPAÑOL Y DEL ITALIANO ACTUALES**

## CAPÍTULO 4

### ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS DE LAS PETICIONES EN ESPAÑOL ACTUAL

En el presente capítulo y en el siguiente vamos a exponer los resultados del análisis llevado a cabo sobre el corpus de peticiones recogido en italiano y en español, para luego dedicar las últimas páginas de la investigación a la comparación de la estructura de los actos de habla mencionados en los dos idiomas. Debido a limitaciones de espacio y de tiempo, privilegiaremos las reflexiones de carácter cualitativo, es decir presentaremos una descripción de los elementos que conforman las peticiones y propondremos hipótesis e interpretaciones acerca de las normas de cortesía que subyacen a la elección de las distintas estrategias por parte de los hablantes. Un análisis cuantitativo fiable acerca de la distribución de los elementos constitutivos de una petición a lo largo de los dos corpórea sería también sumamente interesante, pero requeriría un tiempo de elaboración muy elevado y el apoyo de herramientas para la evaluación de los datos de las que en este momento no disponemos. Nos hemos limitado a señalar la distribución de los elementos que consideramos de mayor interés para cumplir con los objetivos de la investigación, es decir elaborar una primera propuesta de análisis contrastivo del acto de petición en español y en italiano. Para el análisis de los componentes de la petición hemos atendido al *CCSARP coding manual*, que hemos presentado en el capítulo anterior. Por supuesto, las categorías de análisis desglosadas por Blum-Kulka y su equipo están sometidas a cierta variación sociocultural, en el sentido de que no todos los recursos indicados por los autores se manifiestan en todas las lenguas o, por el contrario, hay estructuras que aparecen en una lengua y no en otras. Lo que ellos consideran universal son las macrocategorías de análisis, a saber: alertadores, perspectiva adoptada en la realización del acto, estrategias de petición, elementos sintácticos que rebajan la amenaza que implica la petición, elementos léxicos y fraseológicos que

disminuyen dicha amenaza, intensificadores del impacto de la petición, movimientos de apoyo.

Destacan los autores:

While the main categories can be considered as universals [alerters, request perspective, request strategies, syntactic downgraders, lexical and phrasal downgraders, upgraders, supportive moves], the subcategories may vary in availability and relevance cross-linguistically and cross-culturally. They should be supplemented, refined, conflated, or left out according to the structure of the language(s) and culture(s) under study and the goal pursued. (Blum-Kulka et al., 1989: 274-275)

Uno de los objetivos principales de esta segunda parte del trabajo es precisamente diseñar una propuesta para el análisis de las peticiones en español e italiano, adaptando este modelo general a los dos casos concretos. Por lo que atañe al español, recordemos que contamos también con el modelo de Haverkate, que nos ha proporcionado una pauta importante para nuestro estudio.

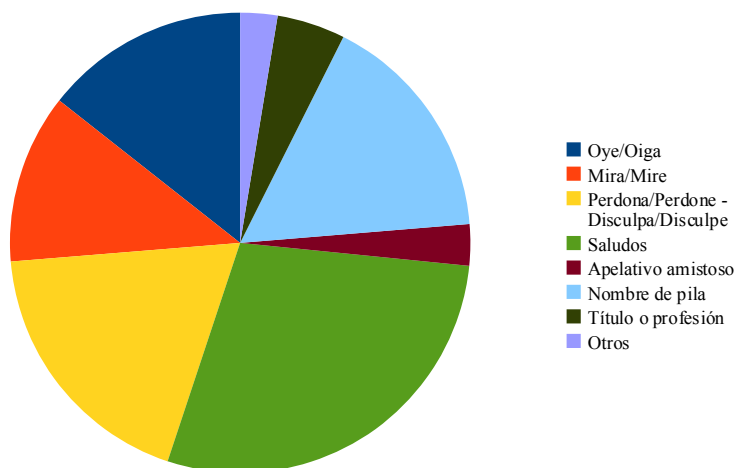
Indica el *CCSARP coding manual* que el paso preliminar al estudio de la estructura de las peticiones es la identificación de la secuencia de petición dentro de la cadena hablada que, sin embargo, se hace necesario casi exclusivamente cuando el corpus procede de la observación etnográfica. En nuestro caso, la utilización de un cuestionario audio-grabado nos ha permitido expresar solamente el acto deseado, con lo cual podemos pasar inmediatamente al estudio de los componentes del propio acto.

#### **4.1. ALERTADORES**

Los alertadores son aquellos elementos “whose function is to alert the Hearer's attention to the ensuing speech act” (Blum-Kulka et al., 1989: 277) y que, por lo tanto, desempeñan una función fáctica. En la conversación espontánea, el uso de estos elementos es muy frecuente, pero en nuestro corpus, debido a la metodología semidirigida de recolección de los datos, puede que su empleo no refleje fielmente el uso que se hace de ellos desde un punto de vista cuantitativo. Creemos que en una petición espontánea siempre aparece algún alertador, a no ser que el acto esté insertado en una secuencia comunicativa mayor en la que la relación entre los interlocutores haya sido establecida previamente. Sin embargo, en nuestros datos, aparecen ejemplos en los que no hay ningún captador

de atención, lo cual se debe, a nuestro juicio, a que el enunciado no se ha emitido en un contexto del todo natural. Nos parece más interesante entonces estudiar la tipología de los alertadores que introducen las peticiones y su distribución relativa, con tal de ver cuál es la tendencia de los hablantes a la hora de elegir entre los que la lengua ofrece.

El gráfico que viene a continuación recoge los tipos de alertadores que aparecen en nuestro corpus de peticiones<sup>21</sup>:



**Figura 1. Frecuencia de los alertadores en función de la tipología en el corpus del español.**

Como muestra el gráfico, el tipo de alertador más frecuente es el saludo, en sus variantes *Hola*, *Buenos días*, *Buenas tardes* o *Buenas*. Los apelativos amistosos que se hallan en nuestro corpus son *tío/tía* y *macho*, utilizados exclusivamente por los informantes de entre los 18 y los 30 años en la petición de limpiar la cocina. En cuanto a los títulos y la referencia a la profesión, aparecen *Señor*, solo o seguido por el nombre o apellido del destinatario (*Señor Carmona/Señor Miguel*), y *Profesor/Profe* o *Señor director*. En la categoría *Otros* hemos incluido aquellas expresiones cuya

21 Como se notará, los fragmentos están representados en unos casos a través de expresiones concretas (*Oye/Oiga*; *Mira/Mire*; *Perdon/Perdone*; *Disculpa/Disculpe*) y en otras ocasiones mediante denominaciones más generales (*Saludos*, etc.). Esto se debe a que, en el análisis propuesto, hemos operado una distinción de algunos elementos en función de su contenido léxico, que, a nuestro entender, conlleva cierta indicación de cortesía verbal. Dicho de otra forma, consideramos que los saludos, cualquiera que sea la forma, expresan el mismo tipo de cortesía positiva, lo cual permite incluirlos en una misma categoría; en cambio, los marcadores *Oye/Oiga*, *Mira/Mire*, *Perdon/Perdone/Disculpa/Disculpe* transmiten, por su significado, matices de cortesía diferentes, con lo cual hemos decidido establecerlos como categorías independientes.



frecuencia es muy escasa en nuestro corpus y que, por su significado, no hemos podido adscribir a ninguna de las otras categorías. A modo de ejemplo, he aquí los siguientes enunciados<sup>22</sup>:

- (1) *Oye, **sabes**, me he quedado sin tabaco. ¿Me puedes dejar un cigarrillo?*
- (2) *¡Ay! Manolo, Manolo. ¡Que vas a tener que trabajar un poquito más! ¡Anda!*
- (3) ***Hey**, ¿qué tal? Vosotros sois vecinos míos. [...]*

Los alertadores aparecen frecuentemente en combinaciones de dos o más, como se ve en los ejemplos (4)-(5):

- (4) ***Hola, mira**, que ayer no pude venir porque estuve muy malo. A ver si me puedes dar los apuntes, por favor.*
- (5) ***Oye, perdona, Clara** ¿me podrías dejar tus apuntes de gramática? Es que ayer no pude estar y...si me los podías dejar.*

De las 212 peticiones que incluyen alertadores, el 57,3% es introducido por un alertador, el 34,6% presenta una combinación de dos alertadores del mismo tipo o de tipos distintos y en el 8,1% se da una combinación de tres elementos.

El significado de los elementos fáticos empleados es una pauta interesante para investigar las orientaciones de los hablantes en términos de cortesía verbal. Marcadores como *Oye/Oiga* o *Mira/Mire* reflejan el deseo del hablante de atraer la atención hacia el mensaje y, a la vez, de establecer como foco de interés el destinatario y el emisor, respectivamente. En cambio, marcadores como *Perdona/Perdone* o *Disculpa/Disculpe* encierran cierto significado de una ofensa que hay que reparar. En cuanto a la distribución de estas últimas formas a través de las situaciones planteadas, podemos observar que donde existe distancia en el eje horizontal o vertical de la relación entre los

---

<sup>22</sup> Los corpórea completos de datos recogidos en español y en italiano se incluyen al final del trabajo, como Anexos 3 y 4 respectivamente para la contestación del Cuestionario 1 y del Cuestionario 2.

interlocutores<sup>23</sup> es más frecuente el empleo de *Perdona/Perdone* o *Disculpa/Disculpe*, como si el grado de amenaza procedente de la realización del acto se percibiera como más elevado:

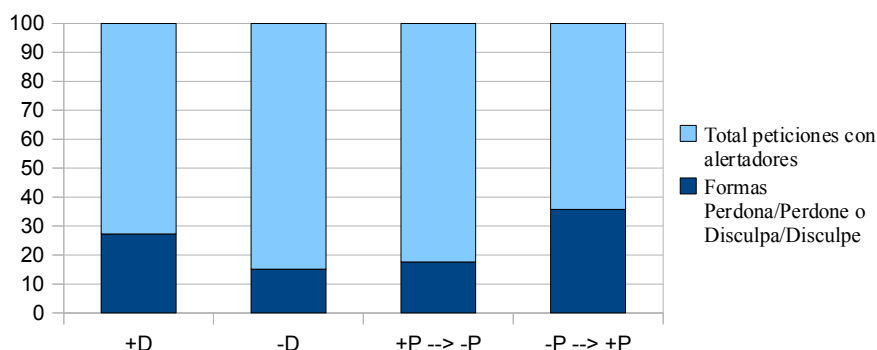


Figura 2. Frecuencia de los alertadores que encierran significado de disculpa.

Si queremos analizar la distribución de estos alertadores en función del objeto de la petición, vemos que la frecuencia mayor se da cuando lo que se pide es un objeto.

Finalmente, queremos destacar unos cuantos elementos que, a nuestro juicio, se encuentran a mitad de camino entre los alertadores y los movimientos de apoyo de la petición, con una función preparadora del acto. Se trata de expresiones que preguntan sobre la condición del destinatario (*¿Qué tal?*; *¿Cómo estás?*), marcan la relación entre los participantes (*Vosotros sois vecinos míos*) o expresan cierto estado de ánimo del emisor (*¿Cuánto tiempo sin veros!*).

(6) *Hola Saul, ¿qué tal? ¿Cómo estás? ¿Te importaría dejarme los apuntes o los ejercicios que hicisteis, vale? Muchas gracias*

(7) *Hola, mira. No sé si os acordáis de mí. Soy el que vive en el 5A. ¿Os importaría llevarme a casa? [...]*

(8) *¡Chicos! ¿Qué tal? ¡Cuánto tiempo sin veros! ¿Vais a casa? Porque si eso, me podíais acercar. ¿Os importa que me vaya con vosotros?*

No cabe duda de que estas expresiones tienen una función fálica que, sin embargo, nos parece ligeramente distinta de la función de captadores de atención propia de los alertadores. A diferencia

<sup>23</sup> De aquí en adelante utilizaremos los símbolos +D y -D para indicar el grado de intimidad entre los interlocutores (eje horizontal); el símbolo +P → -P indicará una petición realizada por un hablante que ocupa un estatus superior con respecto al destinatario y el símbolo -P → +P indicará una petición emitida por un hablante de estatus inferior con respecto al destinatario.

de estos últimos, las estructuras destacadas parecen, por un lado, preparar el terreno para la petición y, por otro lado, reforzar la relación establecida a través de los alertadores. Consideramos, pues, que, aun pudiendo quedar incluidas en la categoría de los alertadores, expresiones como las que hemos comentado forman una subcategoría que se podría denominar *reforzadores de la relación*.

Las observaciones que hemos venido presentando sobre las tipologías de los alertadores y su distribución a través de las situaciones nos llevan a hacer unas cuantas hipótesis generales sobre la percepción de los castellanohablantes asociada a la realización de distintas peticiones. En primer lugar, el predominio de los saludos sobre las otras tipologías nos hace suponer una inclinación hacia la cortesía positiva, lo cual podría ser sustentado por la presencia de los reforzadores de la relación y de las formas *Oye/Oiga* y *Mira/Mire*, cuya función es atraer la atención sobre la enunciación. En segundo lugar, podemos pensar que la falta de familiaridad y la asimetría en la relación vertical provocan una mayor preocupación acerca del riesgo que la petición entraña, lo cual requiere con mayor frecuencia el empleo de formas cuyo significado remite a la necesidad de una disculpa. Finalmente, parecería que la petición de un objeto es percibida como la más costosa, ya que es en esos enunciados donde aparecen más frecuentemente alertadores de disculpa, pero es necesario estudiar los otros componentes de la petición para llegar a unas conclusiones bien fundamentadas. El estudio del acto nuclear y de los movimientos de apoyo nos permitirán confirmar o desmentir nuestros supuestos.

## **4.2. ACTO NUCLEAR**

### **4.2.1. Perspectiva**

El estudio del acto nuclear tiene en cuenta diferentes aspectos del meollo de un acto de petición ya que es precisamente en esa parte donde se concentran los recursos para expresar cortesía verbal. El primer aspecto que debe analizarse es la perspectiva adoptada por el emisor, es decir la persona cuya función está mayormente enfatizada en la enunciación. El *CCSARP coding manual* señala la

necesidad de fijarse en el verbo o en los pronombres utilizados para decidir si se trata de una perspectiva orientada hacia el emisor, hacia el destinatario, hacia ambos (nosotros utilizaremos el término *inclusiva* para referirnos a este caso) o impersonal.

En nuestro corpus, la perspectiva preferida por los informantes es aquella que se orienta hacia el oyente (85%):

- (9) *Oye, ayer no pude venir. ¿Me **puedes** pasar los apuntes?*
- (10) *Disculpa, ¿**sabes** a qué hora sale el último autobús para el centro?*
- (11) *Tío, **te toca** limpiar un poquito ¿o qué?*

De las cuatro opciones posibles, este tipo de perspectiva es el que supuestamente más amenaza la imagen negativa del destinatario porque enfatiza su papel como agente de la acción. Al sentirse el centro de la referencia, el destinatario tiene más dificultades para rechazar la petición, ya que un rechazo implicaría el riesgo de amenaza de la imagen positiva de ambos interlocutores. Sin embargo, una de las ventajas de utilizar una perspectiva orientada al oyente es la reducción del riesgo de malentendido, puesto que no es posible que nazcan dudas sobre quién es llamado a realizar el acto. Además, la carga impositiva del acto puede ser fácilmente rebajada gracias a mitigadores léxicos o sintácticos dentro del mismo acto nuclear.

Los informantes han optado por una perspectiva orientada hacia el emisor en el 8,3% de los casos:

- (12) *[...] Entonces, como les he visto aquí era por preguntar...nada, si no les va bien, pues nada, pero, si **podía** ir con ustedes [...]*
- (13) *Hola, mira, que me enterado de que se va a casar Lucia y **quería saber** cuándo se casa porque voy a regalarle un ramo de flores.*

Como muestran los ejemplos, una perspectiva hacia el hablante se caracteriza por verbos y pronombres de primera persona del singular, que enfatizan el papel del propio emisor como agente de la acción, suavizando el grado de imposición.

En cuanto a las perspectivas impersonal e inclusiva, su incidencia en el corpus es bastante escasa, 3,8% y 2,9% respectivamente. Sin embargo, es interesante observar que la referencia a emisor y destinatario como actores conjuntos ha aparecido mayoritariamente en la petición de acción siendo la situación de +P → -P:

- (14) *Mira, que el día de la exposición tengo que ir fuera de Zaragoza para un coloquio. Así que si no te importa, ¿podemos adelantar un par de días tu exposición?*
- (15) *Oye, Pepe, este trabajo **lo tenemos que sacar** en un par de días y llevamos un poco de retraso, así que nos vamos a tener que quedar unas horas más, ¿vale?*
- (16) *Diego, mira, te necesito. **Vamos a echarle** unas horas a este asunto y más adelante hablamos.*

El recurso a una perspectiva inclusiva, nos hace suponer, o bien que el emisor percibe como muy amenazadora la petición que está realizando, lo cual lo induce a compartir con el destinatario la carga que la realización del acto entraña, o que realmente la acción solicitada involucra a ambos participantes. En el caso del jefe que le pide a un empleado que se quede a trabajar unas horas más (15) y (16), propendemos hacia la segunda interpretación, ya que posiblemente el jefe también tiene la intención de quedarse a trabajar para terminar el proyecto. En cambio, en (14) nos parece más probable que el profesor entienda el esfuerzo que debe hacer el alumno para satisfacer su petición y que, de alguna manera, quiera manifestar su comprensión.

Finalmente, proporcionamos unos enunciados que ejemplifican la perspectiva impersonal:

- (17) *Oye, ¿**Lisa cuándo se casaba?** ¿Se casaba pronto, ¿no?*
- (18) *Oye, Juan. ¿**Sería posible** adelantar tu exposición a la semana que viene? Es que mira, me han puesto un coloquio justo esa semana y me tengo que ir.*

Como muestra (17), hemos atribuido una perspectiva impersonal también a las peticiones directas de información, por no poder quedar incluidas en las otras tres categorías, ya que, aunque no

aparezca en ellas un verbo en forma impersonal, como, en cambio ocurre en (18), en el acto nuclear no hay ninguna referencia a los participantes en el intercambio.

Antes de pasar a comentar las estrategias de petición elegidas por los informantes, merece la pena destacar unos cuantos casos en los que se aprecia una variación de la perspectiva en el acto nuclear, debido a que la petición se realiza a través de dos o más unidades mínimas: “requests can be multiple-heads; i.e., we may find, at the same level of explicitness, more than one minimal unit realizing the requestive goal” (Blum-Kulka et al., 1989: 276). En el caso de nuestros enunciados, cabe hacer una precisión porque las unidades que expresan la petición no son igualmente directas ni en cuanto a la perspectiva empleada ni, como veremos en el párrafo siguiente, en cuanto a la estrategia elegida. Lo que hemos podido averiguar es más bien una progresión desde recursos menos directos hacia formas más directas. Comentemos dos ejemplos para que se pueda entender mejor este concepto:

- (19) *Hola. Buenas tardes. Mire, soy vecina del cuarto. [...] Si no les va bien, pues nada, pero, si **podía** ir con ustedes y así **nos bajamos** juntos al barrio. [...]*
- (20) *Hola. Disculpa. **Vengo** en busca de la oferta de trabajo que he visto en el periódico. No sé si me **puedes** informar.*

En nuestra opinión, en estas secuencias se pueden distinguir claramente dos unidades que solicitan la acción del destinatario, cuya carga impositiva, sin embargo, no es la misma. Si nos centramos en la perspectiva empleada, es fácil notar el cambio que se da desde un enfoque hacia el hablante (*podía, vengo*) hasta una perspectiva inclusiva u orientada al oyente (*nos bajamos, puedes*). En ambos ejemplos, se produce un incremento del nivel de imposición del acto que procede de la referencia al destinatario como agente de la acción pedida. Cabe destacar también el hecho de que este tipo de estructuras es muy frecuente en la situación de intercambio en la oficina de empleo, donde 8 de las 20 peticiones recogidas están estructuradas de esta manera. Puede que la inclinación de los hablantes hacia estas expresiones se deba al hecho de que la situación planteada es bastante

ritualizada, con lo cual se da la repetición más o menos constante de unos cuantos patrones discursivos. Se trata de un acto directivo que el emisor dirige a un destinatario cuyo oficio es precisamente atender a sus peticiones que, además, siempre versan sobre un mismo tema: las ofertas de trabajo. Para corroborar esta hipótesis sería interesante llevar a cabo una investigación sobre las peticiones que se desarrollan en contextos parecidos a este y averiguar en qué medida el hecho de que el emisor desempeñe el papel de cliente favorece el empleo de fórmulas más o menos fijas.

#### **4.2.2. Estrategias de petición**

La estrategia de petición es “the obligatory choice of the level of directness by which the Request is realized” (Blum-Kulka, 1989: 278), es decir, recordemos, el grado de complejidad del proceso inferencial requerido al destinatario para interpretar un enunciado como una petición. A partir del estudio del corpus del *CCSARP*, los autores han desarrollado una escala en la que aparecen las estrategias recogidas desde la más hasta la menos directa y que, por lo general, puede aplicarse a la descripción de lenguas distintas a las investigadas en el proyecto. Sin embargo, el análisis de la muestra que hemos recogido ha evidenciado la presencia de estructuras que no pueden adscribirse a ninguna de las categorías desglosadas por Blum-Kulka, con lo cual hemos intentado elaborar una propuesta distinta que describiera nuestro corpus integrando el modelo proporcionado en el *CCSARP coding manual* con la escala elaborada por Haverkate (1994) y con otras categorías introducidas por nosotros. En la propuesta que vamos a presentar, entonces, se han eliminado aquellas estrategias no representadas en nuestro corpus para añadir otras que se han registrado a lo largo del análisis. La tabla que viene a continuación resume las estrategias de petición empleadas por los informantes españoles que han participado en nuestra investigación, acompañadas por un ejemplo tomado del mismo corpus de datos<sup>24</sup>.

---

24 En gris están marcadas las categorías que hemos introducido en la base de los resultados de la investigación y que no aparecen en los modelos de Blum-Kulka y de Haverkate.

1. ESTRATEGIAS DIRECTAS	
1.3 Modalidad imperativa	<i>Tía, ¡<b>ponte a limpiar</b> la casa ya, porfa!</i>
1.4 Performativo explícito	<i>¡Hola! ¡Buenas! Me llamo Pablo Delgado y <b>venía a pedir informaciones</b> sobre el trabajo que han ofertado en el periódico.</i>
1.5 Performativo modificado	<i>¡Hola! ¡Buenos días! <b>Quería pedirle</b> como favor una carta de recomendación. [...]</i>
2. ESTRATEGIAS CONVENCIONALMENTE INDIRECTAS	
2.1 Referencia a si el acto se da o no se da en la realidad. En el caso de la petición de información se hace una pregunta directa sobre la información deseada.	<i>¡Hola! ¿<b>Me das un cigarrillo?</b></i>  <i>Oye, ¿<b>Lisa cuándo se casaba?</b> Se casaba pronto, ¿no?</i>
2.2 Expresión de necesidad	<i>La verdad, me has dejado todo esto hecho un desastre, así que no suelo molestar, pero <b>necesito que lo arregles.</b></i>
2.3 Expresión de deseo	<i>Señor Carmona, mire, es que <b>me gustaría solicitarle una carta de recomendación</b> porque me quería apuntar a un curso</i>
2.4 Pregunta sobre la condición previa de la disponibilidad del oyente.	<i>¿<b>Te importaría</b> dejarme un boli?</i>
2.5 Pregunta sobre una condición previa de la habilidad del oyente.	<i>¿<b>Podrías</b> dejarme un bolígrafo, por favor?</i>
2.6 Pregunta sobre la condición previa de la disponibilidad/accesibilidad de lo pedido por parte del destinatario	<i>Oye, ¿<b>tienes</b> los materiales? <b>Que</b> los necesito.</i> <i>Perdona, ¿<b>tú sabes</b> que día se casa Jorge? Que no me acuerdo.</i>
3. ESTRATEGIAS NO CONVENCIONALMENTE INDIRECTAS	
3.1 Referencia a una acción del hablante <sup>25</sup>	<i>Perdone, ¿<b>dónde puedo obtener</b> la información sobre las plazas de traslado?</i>
3.2 Alusión	<i>Es la última vez que te dejo mi despacho. Que las cosas así no funcionan.</i>

Tabla 2. Escala de las estrategias utilizadas para realizar peticiones en español.

Antes de dar cuenta de la distribución de estas estructuras en la muestra estudiada, vamos a explicar brevemente en qué consisten las tres estrategias introducidas por nosotros. En 1.5, el emisor expresa

<sup>25</sup> En el corpus aparece un único ejemplo de esta estrategia.



la necesidad de que se cumpla su petición, planteándola como una acción que no depende del todo de su voluntad sino más bien que viene exigida por algún factor externo no especificado. Nos parece que este recurso es menos directo que una obligación, puesto que no involucra directamente al destinatario, pero más directo que la expresión del deseo del hablante, ya que presenta la acción como si fuera algo necesario, independiente de la voluntad de quien formula la petición.

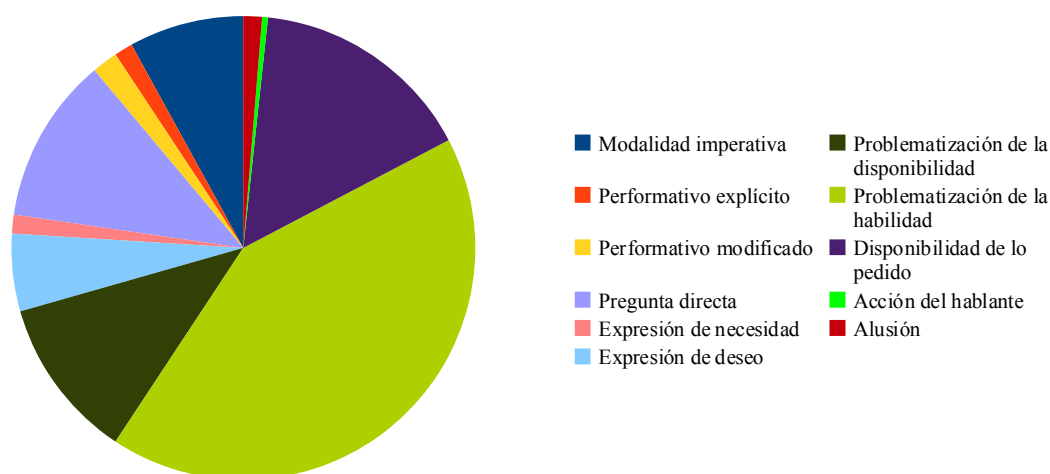
Además de las condiciones preparatorias de disponibilidad y habilidad del oyente, hemos registrado la presencia de formas destinadas a averiguar si el destinatario tiene a su disposición el objeto de la petición, sea un objeto físico o una información. La accesibilidad de lo pedido es una condición previa a la realización del acto (si una persona no dispone del objeto o de la información deseada, no puede satisfacer la petición) y nos parece que su problematización constituye una estrategia menos directa que la problematización de las otras dos condiciones preparatorias (habilidad y disponibilidad) porque tiene más posibilidad de no ser interpretado como una petición.

Por lo que atañe a la distribución de esas estrategias en el corpus sometido a análisis, se registra una preferencia por la problematización de la condición previa de habilidad del destinatario, expresada, como afirma Haverkate, exclusivamente por el verbo *poder*.

Como hemos apuntado en el apartado dedicado al estudio de la perspectiva, en algunas de las intervenciones recogidas (16 de 240) la exhortación es expresada por dos unidades que se valen de recursos que conllevan una distinta carga impositiva. Para una mayor claridad en la exposición, vamos a distinguir en el comentario esos casos de los demás, puesto que en ese tipo de actos<sup>26</sup> se produce muchas veces un cambio de estrategias. El gráfico siguiente da cuenta de la frecuencia de las estrategias desglosadas en el conjunto de las intervenciones (en total son 224) en las que no aparece un acto nuclear reiterado:

---

26 En Blum-Kulka (1989) se utiliza la etiqueta de *acto nuclear múltiple* para designar un acto nuclear formado por dos unidades mínimas de petición que tienen el mismo grado de oblicuidad. Para evitar confusiones, hemos creado la etiqueta de actos reiterados para referirnos a la presencia en una misma intervención de dos unidades distintas que realizan el acto de petición que, sin embargo, no entrañan la misma carga impositiva.



**Figura 3. Frecuencia de las estrategias de petición en el corpus del español.**

Por lo que a los actos reiterados se refiere, de los 16 encontrados en la muestra, 9 han sido producidos en la situación de petición de informaciones en la oficina de empleo. En cuanto a las estrategias utilizadas en las dos unidades, se evidencia una tendencia a pasar desde una estrategia menos directa hacia una estrategia más directa, como muestran los ejemplos:

- (21) *Buenas tardes. **Venía** a preguntar sobre el trabajo. ¿**Me podrían** dar la información, por favor?*
- (22) *¡Hola! Buenas tardes. He leído en el periódico su oferta. **Me gustaría** saber a quién le tengo que dejar el currículum, cuáles son los requisitos y tal. **Si me hace el favor** de ayudarme.*

En ambos ejemplos, se nota el recurso a una estrategia más directa en la segunda unidad de petición: el (21) el hablante pasa de la referencia a una acción suya a la problematización de la condición de habilidad orientada al oyente; en (22), se da un cambio desde la expresión del deseo del hablante hacia la referencia a si el acto se da o no se da en la realidad. Esta observación parece confirmar la tendencia, ya manifestada por el cambio de perspectiva, hacia el incremento del nivel de imposición del acto cuando es expresado por dos unidades distintas.

Con mucha frecuencia, las estrategias de petición que hemos desglosado aparecen modificadas por elementos morfosintácticos o lexicales internos al mismo acto nuclear cuya función es suavizar o

reforzar ligeramente el grado de imposición del acto manteniendo el grado de *directness* propio de cada estrategia. En el párrafo siguiente vamos a dar cuenta de esos recursos modificadores, intentando explicar en qué reside la cortesía verbal que su empleo conlleva.

#### 4.2.3. Modificadores sintácticos, léxicos y fraseológicos

Los modificadores internos del acto nuclear son recursos susceptibles de aparecer en cualquier tipo de acto para mitigar o intensificar su fuerza ilocutiva. En el caso de los actos exhortativos, se trata principalmente de recursos mitigadores, que pueden ser de naturaleza sintáctica, lexical o fraseológica, cuya función es atenuar la carga impositiva de la petición. Una característica común a los modificadores sintácticos, que suelen intervenir en las estrategias de petición, es su capacidad de manipular las referencias deícticas (YO-AQUÍ-AHORA), de manera que queden reducidas las expectativas con respecto al cumplimiento de la petición por parte del destinatario. Por ejemplo, el desplazamiento temporal que produce el empleo de formas del condicional o del imperfecto de indicativo contribuye a aumentar el nivel de cortesía que acompaña el momento de la enunciación del acto:

(23) *Perdona, mira. No pude venir al curso de ayer y necesito los apuntes. ¿Me los **podrías** dejar?*

(24) *Ayer no pude ir al curso organizado por la empresa por una cuestión personal entonces **quería** saber si me puedes dejar los apuntes. [...]*

La elección de las formas de tratamiento es también una manera para variar el grado de cortesía verbal y su empleo en nuestro corpus parece depender de la relación que existe entre emisor y destinatario. Cuando las peticiones se producen en un contexto caracterizado por la diferencia de estatus o por la falta de familiaridad (25), los hablantes suelen optar por la forma de tratamiento de *usted*:

- (25) *Señor Pérez, ¿sabe en qué boletín ha salido la nueva convocatoria de plazas de traslado para poder mirar y poder acceder a ella?*
- (26) *Buenos días. ¿Podría informarme acerca de esta oferta?*

Además de los modificadores que actúan en el plano sintáctico, existen otros que son de naturaleza lexical. En la muestra estudiada, hemos registrado la presencia del marcador de cortesía *por favor* (Martín Zorraquino y Portolés Lázaro, 1999) - y su variante coloquial *porfa-*, cuyo significado léxico<sup>27</sup>, según Haverkate, permite al hablante expresar verbalmente su situación de necesidad y colocar al oyente en una situación de superioridad.

- (27) *Disculpa, ¿me das un cigarro, por favor?*
- (28) *Oye, necesito una carta de recomendación para una beca. Si me hicieras el favor, porfa?*

Otra categoría de modificadores que aparece con frecuencia abarca una serie de expresiones que podrían denominarse *minimizadores*, puesto que intentan reducir de alguna manera el ámbito de aplicación de la petición:

- (29) *¡Ostras! ¡Macho! Te has pasado, ¿eh? Sabes que no me importa dejarte el despacho, pero por lo menos déjalo un poco limpio.[...]*
- (30) *¡Hola! ¡Buenos días! ¿Me deja el boli un momentico? Que lo necesito para escribir una cosa.*
- (31) *María, te dejé el despacho para que trabajaras en condiciones y me lo he encontrado hecho un desastre. Por favor, la próxima vez ten más cuidado.*

Como se nota en (29)-(31), dentro de la categoría de los minimizadores pueden caber elementos distintos, como locuciones conjuntivas, expresiones temporales y diminutivos. En (29), la locución *por lo menos* tiene la función de limitar la entidad de la acción requerida al destinatario, a través de

---

<sup>27</sup> El DRAE define la palabra *favor* como “ayuda que se concede a alguien”. (Real Academia Española (2014): *Diccionario de la lengua española* (DRAE) [en línea], <<http://www.rae.es>> [24/11/2014])

la referencia a un nivel mínimo de cosas que se esperan de él. En (30) la expresión temporal *un momentico*, atenuada aun más por el morfema diminutivo, sirve para reducir el tiempo de la intrusión del emisor en el territorio del destinatario, mientras que en (31), la alusión al futuro permite desplazar a otro momento el desarrollo de la acción pedida.

Todos los modificadores descritos en este párrafo, por supuesto, pueden combinarse entre ellos en un mismo acto nuclear. Es más, la acumulación de este tipo de recursos es muy frecuente en las peticiones, puesto que los hablantes suelen asociar un riesgo de amenaza elevado a los actos directivos. Las intervenciones (32)-(34) ejemplifican lo que acabamos de comentar:

- (32) *Disculpe, ¿podría dejarme un bolígrafo, por favor?*

Forma interrogativa + Condicional + marcador de cortesía

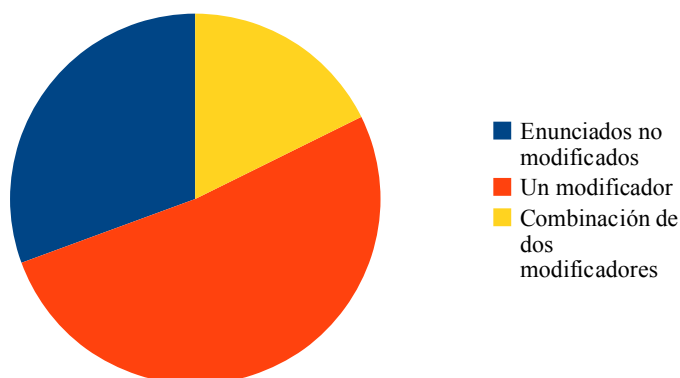
- (33) *¡Antonio! ¡Tío! ¡macho! La próxima vez que celebres una fiesta, por lo menos, límpialo un poco más.*

Referencia al futuro + Signo locutiva + Locución adverbial de cantidad

- (34) *[...] ¿Te podrías quedar hoy unas poquitas horas para ir terminándolo?*

Forma interrogativa + Condicional + Locución adverbial de cantidad + Diminutivo

El gráfico que proponemos a continuación da cuenta de la tendencia a la combinación de los modificadores en el corpus estudiado:



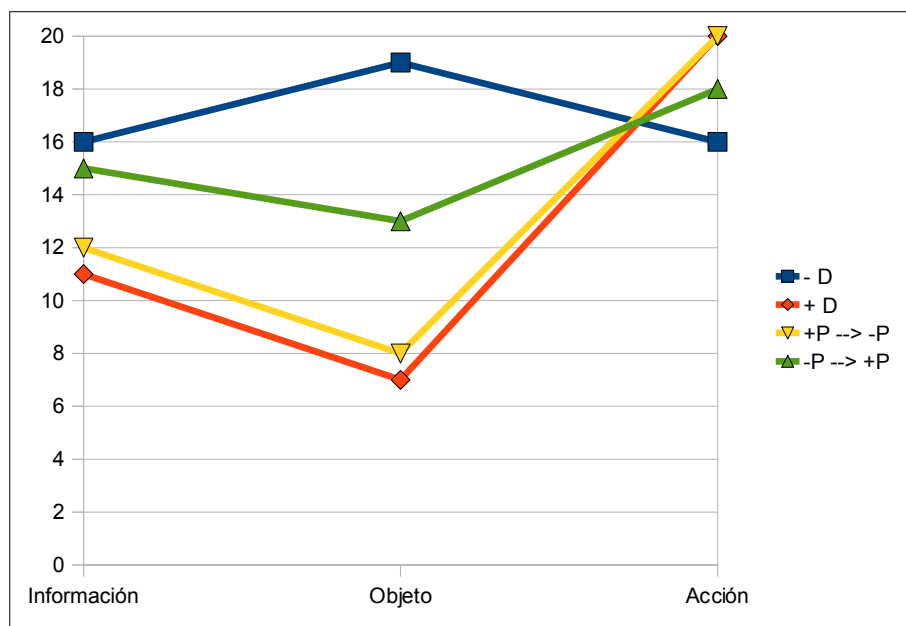
**Figura 4. Frecuencia del grado de modificación interna al acto nuclear de peticiones en español.**

Con el fin de evaluar la orientación de los hablantes de español hacia los distintos modificadores internos, sería interesante llevar a cabo un estudio cuantitativo sobre el corpus, que permitiera averiguar su distribución en función del contexto comunicativo y del objeto de la petición.

### 4.3. MOVIMIENTOS DE APOYO

Los movimientos de apoyo constituyen otra categoría de recursos a disposición del hablante para manejar el grado de cortesía verbal de una petición. Se trata de elementos opcionales, externos al núcleo, que no son necesarios para que se pueda realizar el acto deseado. El mayor o menor recurso a los movimientos de apoyo refleja una distinta percepción del grado de amenaza asociado a una determinada petición.

Sin embargo, el número de peticiones que no están acompañadas por ningún movimiento de apoyo no es escaso. En nuestro corpus, el 27,1% de los actos son realizados sin modificadores externos al acto nuclear. Si analizamos este dato en función de las situaciones planteadas en el cuestionario, podemos ver que las peticiones de objetos y de información son las que mayormente permiten la ausencia de apoyos.



**Figura 5. Distribución de los movimientos de apoyo en función del objeto de la petición.**

El gráfico sugiere que el factor que mayormente influye en la presencia de los movimientos de apoyo es el objeto de la petición, siendo la petición de acción el que más los requiere. En cambio, cuando lo que se pide es un objeto, los hablantes tienden a emitir actos conformados solamente por un núcleo y un(os) alertadores.

En cuanto al tipo de movimientos de apoyo, el *CCSARP coding manual* desglosa unos cuantos que también están presentes en nuestras peticiones. Lo que más comúnmente se hace al ejecutar una petición es proporcionar una justificación, es decir explicar las razones que nos han inducido a realizar el acto. De esta manera, el emisor implícitamente sugiere al destinatario que no interferiría en su territorio si no hubiera un motivo concreto:

(35) *Oye, por favor. **Tengo una urgencia con el tema del trabajo. Tengo un problema muy gordo.** ¿Qué vais a hacer? ¿Os sería mucho problema el acercarme a casa?*

(36) *Oye, ¿me puedes dejar que me fotocopie tus apuntes? Es **que ayer no vine a la clase de gramática y no los tengo.***

Gracias a otro modificador externo, el minimizador de la imposición, el emisor consigue rebajar la fuerza ilocutiva del acto, indicando al destinatario que el cumplimiento de su petición no va a suponer para él un coste demasiado elevado:

(37) *Chicos, ¿podríais acercarme a casa un segundito? **Vivo en vuestra misma calle y hay huelga.***

(38) *Diego, ¿me podría dejar el bolígrafo que tiene en la mesa? Muchas gracias. **Ahora se lo devuelvo.***

Anticipar de alguna forma la petición que se va a formular es una manera para demostrar al destinatario que se guarda respeto para su territorio ya que se pregunta sobre su disponibilidad para participar en el intercambio:

(39) *Oye, **¿has hablado con Jorge?** ¿Conoces la fecha de la boda?*

- (40) *¿Te puedo hacer una pregunta? He visto que hay una convocatoria para plazas de traslado y me gustaría que me dijeras en qué boletín ha salido o si tienes alguna información.*

Cuando la petición se percibe como especialmente costosa para el destinatario, el emisor puede valerse de una frase con la que promete una recompensa a raíz del cumplimiento de su exhortación. En el corpus, la situación que más ha generado este tipo de apoyo es la petición del jefe a un empleado para que se quede a trabajar unas horas más:

- (41) *Diego, mira. Te necesito. Vamos a echarle unas horas a este asunto y **más adelante hablamos.***

- (42) *Pedro, si no te importa, nos quedamos lo que haga falta, hasta que terminemos. **Luego ya arreglaremos las cosas.***

Existen expresiones cuyo objetivo es minimizar la carga impositiva del acto limitando el alcance de la petición a una situación que no suponga un esfuerzo por parte del destinatario:

- (43) *Hola, buenas, mira soy vecino tuyo y es que me he quedado sin autobuses porque hay una huelga y necesitaría volver a casa. ¿Os importaría acercarme? **Si no es mucha molestia, ¿vale?** Muchas gracias.*

Finalmente, hemos añadido una categoría que no aparece en el *CCSARP coding manual* que, sin embargo, es necesaria para nuestra descripción, ya que abarca expresiones muy frecuentes en nuestro corpus. Se trata del *agradecimiento previo que*, de alguna manera, genera un compromiso en el destinatario, haciendo que sea más complicado para él rechazar la petición:

- (44) *Buenos días. He visto que tenéis una oferta de trabajo, que habéis publicado en el periódico. Me gustaría entregaros mi currículum vitae. **Gracias.***

- (45) *Disculpe, ¿podría dejarme un bolígrafo, por favor? **Muchas gracias.***

En estas páginas hemos querido proporcionar una primera descripción de los elementos que son recurrentes en los enunciados que realizan peticiones en la lengua española. Como ya hemos



aclarado, nuestro objetivo es investigar el inventario de recursos a los que los hablantes acuden cuando necesitan expresar un acto exhortativo a partir de la aplicación de un modelo de análisis existente. Claro está que no hemos sido exhaustivos en nuestra propuesta, a la que sería esperable añadir otras aportaciones. Un análisis cuantitativo de los recursos que hemos ido comentando sería también de gran interés para matizar su empleo en función de las distintas variables extralingüísticas que intervienen en la situación comunicativa.

En el capítulo siguiente, llevaremos a cabo el mismo tipo de análisis sobre el corpus de peticiones en italiano, para destacar unos cuantos elementos susceptibles de comparación y así elaborar, en las páginas finales del trabajo, un estudio contrastivo del acto de habla de la petición en los dos idiomas.

## CAPÍTULO 5

### ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS DE LAS PETICIONES

#### EN ITALIANO ACTUAL

En el presente capítulo vamos a presentar el análisis del corpus de las peticiones recogidas en italiano destacando los elementos principales que las constituyen, para luego realizar, en el capítulo conclusivo del trabajo, la comparación con los resultados obtenidos en castellano. Recordemos que por lo que atañe a la lengua italiana, no disponemos de un modelo de cortesía verbal comparable con el de Haverkate, así que nos hemos basado únicamente en el *CCSARP coding manual*, que hemos adaptado de acuerdo con los datos manejados.

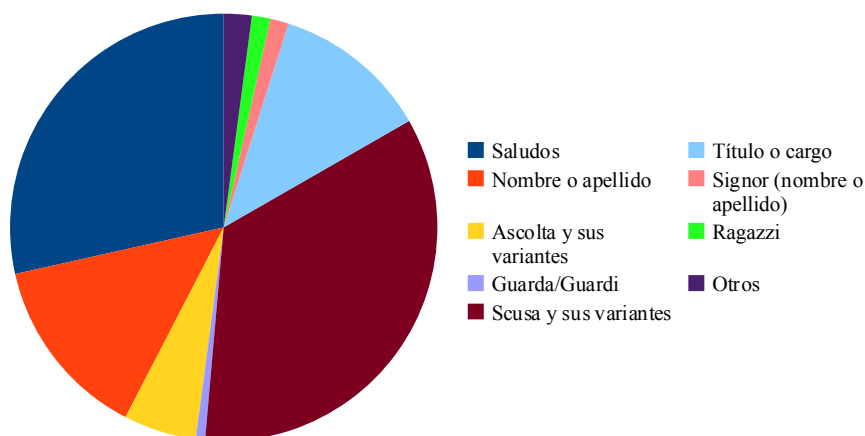
La muestra del italiano está compuesta por 240 intervenciones producidas por hablantes distribuidos según los criterios presentados en el capítulo 3. De esas 240 peticiones, 9 han sido realizadas por medio de los que hemos denominado *actos reiterados*, es decir dos unidades mínimas de petición en el mismo parlamento que tienen distintos niveles de oblicuidad. Dicho esto, podemos pasar al estudio de los elementos captadores de atención que se han registrado en el corpus.

#### 5.1. ALERTADORES

Un primer análisis de los elementos de alerta ha mostrado una situación parecida a la que ha sido registrada para el corpus del español. En el corpus del italiano también nos ha llamado la atención el hecho de que, en algunas peticiones donde sería esperable la presencia de los alertadores, dichos elementos no aparecen, lo cual, como ya hemos supuesto, se debe posiblemente al método semidirigido de recolección de datos. Entonces, en este caso también, dejamos de lado el estudio cuantitativo y distribucional de los alertadores en las distintas situaciones y nos centramos en la descripción de las tipologías que se pueden identificar, ya que hemos visto que algunos de ellos entrañan, por su significado, cierta carga de cortesía. Lo que vamos a presentar es, pues, la

frecuencia relativa de cada una de las categorías de alertadores destacadas en el conjunto de los elementos de alerta registrados en el corpus.

En cuanto a la tipología, podemos identificar varias categorías distintas que pueden verse en el gráfico que viene a continuación, donde también se da cuenta de la frecuencia relativa de cada una de ellas en el conjunto de todas las intervenciones analizadas<sup>28</sup>:



**Figura 6. Frecuencia de los alertadores en función de la tipología en el corpus del italiano.**

Como muestra el gráfico, uno de los captadores de atención mayormente utilizados en italiano es el saludo, en sus formas *Ciao* o *Buongiorno/Salve*.

- (1) ***Ciao***. *Scusa. Non è che, per caso, hai una sigaretta?*

(lit.: *Hola. Perdona. ¿No es que, por casualidad, tienes un cigarrillo?*)<sup>29</sup>

- (2) ***Buongiorno***. *Ho letto sul giornale l'offerta di lavoro che avete pubblicato e avrei bisogno di qualche informazione.*

(lit.: *Buenos días. He leído en el periódico la oferta de trabajo que tenéis publicada y necesitaría algunas informaciones.*)

En cuanto a esas dos formas, cabe hacer una precisión que atañe a su ámbito de utilización, ya que las formas *Buongiorno* y *Salve* son empleadas por los hablantes de italiano cuando se percibe cierta

28 Al igual que hemos hecho para el corpus del español, aquí también hemos clasificado los alertadores según el tipo de cortesía que entrañan que, en algunos casos, procede del contenido léxico de las expresiones. Véase n. 21 p. 63.

29 Para que se pueda apreciar la afinidad y la diferencia entre el español y el italiano, en este capítulo proporcionamos, debajo de cada ejemplo, una traducción muy literal (lit.) al español.

distancia con el interlocutor, sea en el eje horizontal sea en la dimensión vertical<sup>30</sup>. Por otro lado, *Ciao* es la forma de saludo absolutamente mayoritaria en italiano para establecer una relación con interlocutores con los que se tiene familiaridad o con los que no existe asimetría en la relación de poder. De hecho, los ejemplos de peticiones introducidas por *Buongiorno* o *Salve* no se han registrado en las situaciones marcadas por familiaridad entre emisor y destinatario, pero sí en las demás:

- (3) ***Buongiorno***, professore. *Mi sa dire il giorno e l'ora in cui riceve?*

(lit.: Buenos días, profesor. ¿Me sabe decir el día y el horario en los que atiende a los estudiantes?)

- (4) ***Salve***, per favore mi può indicare l'ultimo autobus diretto in centro?

(lit.: Buenos días, ¿por favor me puede decir el último autobús para el centro?)

El otro alertador que se utiliza con mucha frecuencia es *Scusa* y sus variantes *Scusami*, *Scusi* y *Mi scusi* (las dos últimas reflejan la tercera persona singular de cortesía):

- (5) ***Scusa***, hai una penna da prestarmi?

(lit.: Perdona, tienes un bolígrafo para prestarme?)

- (6) ***Scusi***. [...] Non potrebbe fermarsi qualche ora a fare degli straordinari?

(lit.: Perdona. [...] ¿No podría quedarse unas horas extras a trabajar?)

Si nos fijamos en el contenido léxico de estas expresiones, podemos vislumbrar una referencia a cierto riesgo de amenaza de imagen, puesto que el significado de *Scusa*, *Scusi*, etc. remite a una petición de disculpa por la invasión del territorio del otro. De hecho, el diccionario Treccani del italiano define el verbo *scusare* justamente como “scagionare, discolpare, giustificare in tutto o in parte una persona dalla colpa, dalla mancanza o dall'errore che ha commesso o che si presume abbia commesso, o per qualche atto o comportamento che potrebbe essere interpretato come una

<sup>30</sup> La dimensión horizontal y la dimensión vertical de la relación entre los participantes en un intercambio comunicativo, recordemos, se refieren al grado de familiaridad e intimidad y a la diferencia de poder o estatus respectivamente.

mancanza di riguardo”<sup>31</sup>. En cuanto a la covariación de la frecuencia de este alertador en función de las relaciones entre emisor y destinatario, se observa que las situaciones donde se registra una frecuencia inferior son las marcadas por la familiaridad:

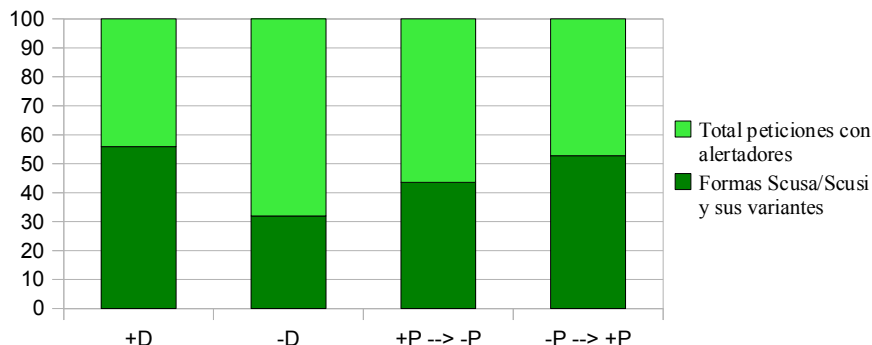


Figura 7. Frecuencia de los alertadores que encierran significado de disculpa en el corpus del italiano.

Para llamar la atención del destinatario también se recurre en italiano al nombre de pila o al apellido, pero en la elección de uno u otro intervienen factores que tienen que ver con la relación entre emisor y destinatario, puesto que el empleo del apellido refleja una distancia entre los participantes y entraña cierto nivel de cortesía. Mejor dicho, el nombre de pila puede utilizarse tanto en situaciones de cercanía y simetría en la relación vertical (7) como en casos de diferencia de estatus, (8), lo cual no ocurre con el apellido que, a no ser que intervenga la ironía, marca siempre un relación no simétrica o no familiar (9):

- (7) *Ciao, **Carlo**. Quando hai tempo, mi passeresti gentilmente gli appunti [...]?*

(lit.: Hola, Carlo. Cuando tengas tiempo, me darías, por favor, los apuntes [...])?

- (8) *Buongiorno, **Marco**. [...] Non potrebbe, per cortesia, anticipare l'esposizione alla settimana prossima?*

(lit.: Buenos días, Marco. [...] ¿No podría, por favor, anticipar la exposición a la semana que viene?)

- (9) *Buonasera, **Ziglioli**. Sa per caso a che ora passa l'ultimo autobus?*

(lit.: Buenas tardes, Ziglioli. ¿Sabe, por casualidad, a qué hora pasa el último autobús?)

31 Istituto Treccani (2014): *Vocabolario*, [en línea], <<http://www.treccani.it/vocabolario>> [25/11/2014])

La última categoría que cabe comentar es la del título o del cargo del interlocutor. El estudio del corpus parece revelar que en italiano no es muy frecuente referirse al cargo desempeñado por una persona, ya que apelativos como *capo* o *direttore* no son frecuentes en nuestros datos. Sin embargo, mi competencia como hablante de italiano me impide defender rotundamente este resultado. Según mi parecer, en situaciones formales o de distancia social no es tan infrecuente dirigirse a una persona a través de su título, con lo cual planteamos la necesidad de otros estudios para aclarar esta cuestión. En nuestro corpus, de hecho, los alumnos siempre se dirigen al profesor llamándolo *Profesor* o *Profy* y tampoco faltan ejemplos de empleo de los sustantivos *capo* o *direttore*:

- (10) *Scusi, **capo**. Quando scade la presentazione della domanda per il trasferimento?*

*(lit.: Perdone, jefe. ¿Cuándo es el último día para presentar la solicitud de traslado?)*

- (11) *Mi scusi, **direttore**. Ho dimenticato la penna. Per cortesia non me ne potrebbe prestare una?*

*(lit.: Perdone, director. Se me ha olvidado el bolígrafo. ¿No me podría prestar uno, por favor?)*

- (12) *Scusi, **prof**. Non è che per caso avrebbe una biro che le avanza? Perché non ho l'astuccio con me.*

*(lit.: Perdone, profesor. ¿No es que, por casualidad, tendría un bolígrafo que le sobra? Porque no me he llevado el estuche.)*

Para concluir, señalamos que en la categoría *Otros* hemos incluido principalmente interjecciones, como *Eh*, *Oh* u otros elementos, como *Ecco*, que desempeñan aquí una función fática, cuya frecuencia es muy escasa en el corpus:

- (13) *Scusi, **eh!** non è che mi presterebbe, per favore, una penna?*

*(lit.: ¡Perdone, eh! ¿No es que me prestaría, por favor, un bolígrafo?)*

Por supuesto, son frecuentes los casos en que uno o más elementos se combinan en la petición para llamar la atención del destinatario:

- (14) *Salve, professore. Senta. Quest'anno ho avuto una buona media nei corsi che ho frequentato [...] Non è che sarebbe disposto a farmi una lettera di referenze da allegare alla domanda?*

(lit.: Buenos días, profesor. Oiga. Este año he obtenido buenas notas en las asignaturas. [...] ¿No es que estaría dispuesto a redactarme una carta de recomendación para adjuntar a la solicitud para la beca?)

- (15) *Ciao. Scusa. Non è che, per caso, hai una sigaretta?*

(lit.: Hola. Perdona. ¿No es que, por casualidad, tienes un cigarrillo? )

Finalmente, cabe destacar la presencia de los que hemos llamado anteriormente *reforzadores de la relación*, o sea enunciados que no tienen exactamente la misma función que los alertadores pero que sí contribuyen a reforzar el contacto establecido gracias a ellos y sientan las relaciones entre los interlocutores. En la muestra estudiada, la situación que ha generado el mayor número de enunciados de este tipo es la petición que se desarrolla en el supermercado a raíz de la huelga de autobuses:

- (16) *Scusate, ma voi abitate in via Manfredi, vero? Non è che mi daresti uno strappo a casa? [...]*

(lit.: Perdonad, pero vosotros vivís en la calle Manfredi, ¿verdad? No es que me llevarías a casa? [...])

Como hemos apuntado al tratar estos enunciados en español, hemos decidido incluirlos en la categoría de los alertadores, sin olvidar que podrían incluirse también en la categoría de los movimientos de apoyo, por compartir con algunos de ellos la función de preparar el terreno para la ejecución de la petición.

## 5.2. ACTO NUCLEAR

### 5.2.1. Perspectiva

De acuerdo con el *CCSARP coding manual*, en italiano distinguimos cuatro tipos de perspectiva, en función de si el foco de atención de la acción es el destinatario, el propio emisor, ambos interlocutores, o si se trata de una referencia impersonal. Con respecto a esta última categoría, se hace necesaria una aclaración, porque en nuestro análisis hemos clasificado como perspectiva impersonal sea los enunciados constituidos por un verbo en la forma impersonal propiamente dicha (17) sea aquellos enunciados cuya referencia no es realmente impersonal sino está más bien relacionada con el objeto de la petición (18). Dicho de otra forma, consideramos impersonal la perspectiva de un acto de habla también cuando no hay en el núcleo elementos gramaticales que nos orientan hacia las otras posibilidades:

- (17) *Francy, visto che non sono potuto venire, non è che **si potrebbe avere** il materiale informativo? Così gli do un'occhiata.*

*(lit.: Francy, puesto que no pude venir, ¿no es que se podría tener el material informativo? Así le voy a echar un vistazo.)*

- (18) *Scusa, ma quand'è che si sposa Sara? Che non avevo mica capito, eh.*

*(lit.: Perdona, pero, ¿cuándo es que se casa Sara? Que no había entendido.)*

En cuanto a la tendencia de los informantes, se registra una marcada preferencia por la perspectiva orientada al oyente (83,8%), es decir, por el empleo de formas verbales que implican al destinatario como agente de la acción:

- (19) *Prof, scusi. Ho dimenticato la biro. Non è che **potrebbe prestarmi** una delle sue, se ne ha una che le avanza?*

*(lit.: Profè, perdone. Se me ha olvidado el bolígrafo. ¿No es que podría prestarme uno de los suyos, si tiene uno de sobra?)*

- (20) *Enrica, ascolta. [...] Non è che per caso **ti fermeresti** qualche ora con me, così lo finiamo insieme?*



(lit.: Enrica, escucha. [...]) ¿No es que, por casualidad, te quedarías unos horas conmigo, así lo vamos a terminar juntas?)

La segunda perspectiva más adoptada es la que se orienta hacia el hablante, donde el emisor del acto tematiza una acción que él mismo va a ejecutar:

- (21) *Buongiorno. Ho letto il vostro annuncio sul giornale. **Volevo chiedere** informazioni riguardo al lavoro dell'annuncio.*

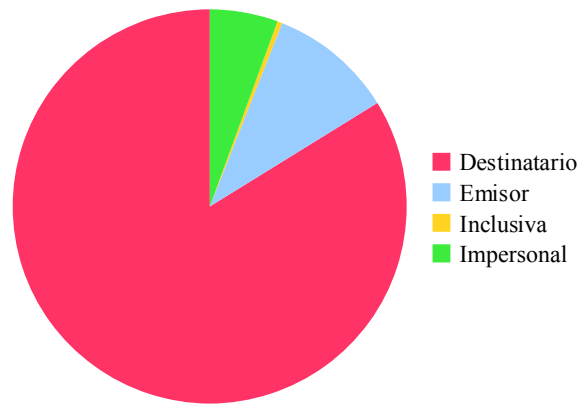
(lit.: Buenos días. He leído vuestra oferta en el periódico. Quería pedir informaciones acerca del trabajo ofertado.)

La orientación impersonal, como ya hemos dicho, es aplicada sobre todo a las peticiones de información, mientras que podemos decir que los informantes de nuestra investigación rechazan el empleo de una perspectiva inclusiva del hablante y del oyente. De hecho, (20) es el único ejemplo de orientación inclusiva:

- (22) *Marco, ascolta. Lo so che potrei crearti problemi, però mi hanno appena comunicato che dovrò essere a un congresso giusto il giorno in cui dovresti esporre. **Riusciamo** ad anticipare un po' la tua esposizione?*

(lit.: Marco, oye. Sé que podría plantearte problemas, pero me acaban de comunicar que tendré que ir a un congreso el mismo día en que tú tendrías que exponer. ¿Logramos anticipar un poco tu intervención?)

El gráfico siguiente resume lo que acabamos de comentar:



**Figura 8. Frecuencia de las distintas perspectivas en el corpus del italiano.**

En la evaluación de la distribución de las perspectivas a través del corpus hemos dejado de un lado las peticiones realizadas por medio de los que hemos llamado *actos reiterados* que, recordemos, difieren de los actos nucleares múltiples porque las dos unidades que los integran no presentan el mismo nivel de oblicuidad. Por lo que atañe a estas realizaciones, en la mayoría se observa en los dos núcleos un cambio de perspectiva que suele pasar de un mayor a un menor nivel de oblicuidad<sup>32</sup>:

- (23) *Andrea, qua **bisogna pulire** questo macello perché hai fatto un casino assurdo e **devi pulire**.*

(lit.: Andrea, aquí hay que limpiar este desastre porque has montado un lío enorme y tienes que limpiar.)

- (24) *Guardi, Marco. Mi dispiace ma mi hanno spostato una riunione [...]. Quindi, mi dispiace, ma **dobbiamo** accorciare i tempi e **deve** essere pronto per la settimana prossima.*

(lit.: Mire, Marco. Lo siento, pero me han cambiado la fecha de una reunión [...]. Entonces, lo siento, pero tenemos que reducir los tiempos y tiene que estar preparado para la semana que viene.)

<sup>32</sup> Recordemos que cuanto mayor sea la referencia al oyente, más directo se considera el acto de habla.

En ambos ejemplos, se aprecia un cambio en la perspectiva adoptada en dirección del destinatario de la petición.

### 5.2.2. Estrategias de petición

La estrategia utilizada por el emisor para expresar la petición puede considerarse en cierta medida el meollo del acto, ya que realmente es el factor que permite diferenciar el nivel de oblicuidad de un acto directivo.

Para dar cuenta del abanico de estrategias a disposición de los hablantes de italiano proponemos, tal y como hemos hecho en el capítulo anterior para el español, una escala en la que las estructuras registradas vienen ordenadas desde las más directas hasta las indirectas, pasando por las que se consideran como convencionalmente indirectas<sup>33</sup>:

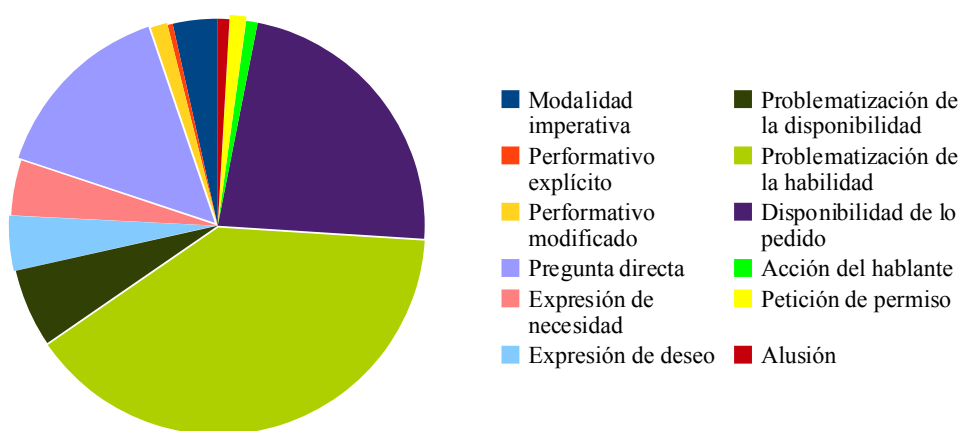
1. ESTRATEGIAS DIRECTAS	
1.6 Modalidad imperativa	<i>Ma porca miseria! Ma guarda come mi hai lasciato l'ufficio! [...] <b>Metti</b> un po' in ordine! [...]</i>
1.7 Performativo explícito	<i>[...] <b>Le chiederei</b> gentilmente se potesse fermarsi qualche ora in più per finire il lavoro. [...]</i>
1.8 Performativo modificado	<i>Marco. [...] <b>Volevo chiederle</b>, se per lei non è un problema, se possiamo anticipare di una settimana. [...]</i>
2. ESTRATEGIAS CONVENCIONALMENTE INDIRECTAS	
2.1 Referencia a si el acto se da o no se da en la realidad. En el caso de la petición de información se hace una pregunta directa sobre la información deseada.	<i>Ciao, Teo. Ieri ero malato. Non è che <b>mi passeresti gli appunti?</b>[...] <b>Mi scusi, a che ora passa l'ultimo autobus diretto in centro?</b></i>
2.2 Expresión de necesidad	<i>Mi scusi, <b>avrei bisogno</b> della lettera di referenze per fare la domanda per la borsa di studio.</i>
2.3 Expresión de deseo	<i>Buongiorno. Ho letto l'offerta sul giornale e <b>sarei interessata</b> ad avere maggiori informazioni a riguardo.</i>
2.4 Pregunta sobre la condición previa de la disponibilidad del oyente.	<i>Buongiorno. Scusi, <b>le spiacerrebbe</b> darmi una sigaretta? Grazie.</i>

<sup>33</sup> En gris están marcadas las categorías que hemos añadido para explicar las estrategias en la lengua italiana.

2.5 Pregunta sobre una condición previa de la habilidad del oyente.	<i>Ciao, mi <b>potresti</b> dare una sigaretta, per favore?</i>
2.6 Pregunta sobre la condición previa de la disponibilidad/accesibilidad de lo pedido por parte del destinatario	<i>Luca. <b>Hai</b> per caso una penna da prestarmi, per favore?</i>
<b>3. ESTRATEGIAS NO CONVENCIONALMENTE INDIRECTAS</b>	
3.1 Petición de permiso	<i>Mi scusi, la mia penna non scrive più. Le <b>posso</b> chiedere la sua, gentilmente?</i>
3.2 Referencia a una acción del hablante	<i>Prof. A che ora <b>posso venire</b> da lei in ufficio? [...]</i>
3.3 Alusión	<i>Buongiorno. Ho letto che c'è un bando per un trasferimento interno ma non so quando è la scadenza per presentare la domanda.</i>

**Figura 3. Escala de las estrategias utilizadas para realizar peticiones en italiano.**

El gráfico siguiente representa la distribución de las estrategias desglosadas en las peticiones que integran el corpus sometido a investigación:



**Figura 9. Frecuencia de las estrategias de petición en el corpus del italiano**

La estrategia preferida por los informantes es claramente la problematización de la condición previa de la habilidad del oyente para realizar la petición. Desde un punto de vista formal, cabe señalar que en italiano, la forma prototípica que refleja esta estrategia es el verbo *potere*, pero el verbo *riuscire* también logra el mismo efecto:

(25) *Scusami, **potresti** pulire il salotto? Mi da fastidio che ci sia tutto sporco!*

(lit.: Perdona, ¿podrías limpiar el salón? ¡Me molesta que esté sucio por todos lados!)

- (26) *Scusi, mi **potrebbe** prestare una penna?*

(lit.: Perdona, ¿me podría prestar un bolígrafo?)

- (27) *Buongiorno, professore. Avrei bisogno, per la borsa di studio, di una lettera di referenze. Se **riuscisse** a scrivermela. [...]*

(lit.: Buenos días, profesor. Necesitaría una carta de recomendación para la beca. Si lograra escribirmela...)

- (28) *Ciao, Denise. Avrei bisogno degli appunti dell'ultima lezione [...] Tu **riesci** a scannerizzarmi le pagine che hai scritto e a mandarmele per email?*

(lit.: Hola, Denise. Necesitaría los apuntes de la última clase. [...] ¿Consigues escanearme las páginas que hayas escrito y mandármelas por correo electrónico?)

La estrategia de preguntar sobre la disponibilidad del objeto pedido por parte del destinatario caracteriza las situaciones en las que realmente lo que se pide es un objeto o cuando se trata de la petición de información:

- (29) *Ciao. Scusa. **Hai** una sigaretta?*

(lit.: Hola. Perdona. ¿Tienes un cigarrillo?)

- (30) *Teo. Scusami. Mi hanno detto che Sara si sposa. Tu **sai** più o meno la data?*

(lit.: Teo, perdona. Me han dicho que Sara se va a casar. ¿Tú sabes más o menos la fecha?)

En tres de los actos recogidos, la exhortación se realiza a través de la petición por parte del hablante del permiso para verbalizar su ruego:

- (31) *Scusate, so che probabilmente sono indiscreto. **Posso** chiedervi un passaggio a casa? [...]*

(lit.: Perdonad. Sé que posiblemente sea indiscreto. ¿Os puedo preguntar que me llevéis a casa?)

Los actos nucleares reiterados, en los que se da un cambio de estrategia, han quedado fuera de lo dicho hasta ahora porque merecen un comentario especial. En el corpus del italiano, recordemos, hay nueve casos de actos nucleares reiterados, en los que la tendencia, al igual que con la perspectiva, es pasar de una estrategia menos directa a una estrategia más directa, como si el hablante quisiera acercarse a su fin ilocutivo de manera progresiva:

- (32) *Monica, ciao. Ho trovato l'ufficio non proprio in ordine. [...] Quando ti è possibile, **vai a dare una sistemata?** Magari **prendi le tue cose e rimetti le mie com'erano.** Grazie.*

*(lit.: Monica, hola. Me he encontrado con que el despacho no está en orden del todo. [...] Cuando te sea posible, ¿vas a arreglarlo? Igual, coges tus cosas y vuelves a colocar las mías tal y como estaban. Gracias.)*

- (33) *Mi scusi, dovrei andare in centro, ma non ho idea dell'ora in cui passa l'autobus. Lei **lo saprebbe?** Me lo **potrebbe** dire?*

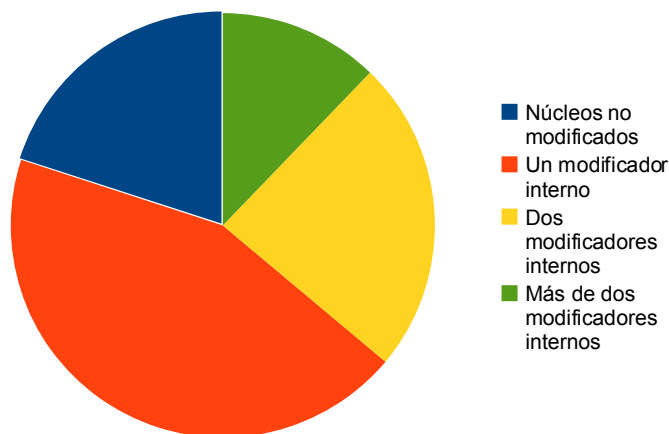
*(lit.: Perdone. Tendría que acercarme al centro, pero no tengo ni idea de cuándo pasa el autobús. ¿Me lo podría decir?)*

En (32), por ejemplo, el emisor utiliza en la primera unidad de petición una pregunta directa acerca de si la acción pedida se da o no en la realidad y luego pasa a la modalidad imperativa. La misma progresión hacia una estrategia más directa se observa en (33), donde se cambia la problematización de la disponibilidad de la información por la problematización de la condición previa de habilidad del oyente.

Para manejar el nivel de cortesía verbal conllevado por la elección de una determinada estrategia, los hablantes echan mano de recursos sintácticos o léxicos para lograr una atenuación de la carga impositiva del acto de petición.

### 5.2.3. Modificadores sintácticos, léxicos y fraseológicos

El estudio del corpus ha evidenciado una variedad de recursos mitigadores de fuerza ilocutiva que el italiano ofrece a los hablantes tanto en el plano sintáctico como en el plano léxico. En primer lugar, cabe decir que los nativos de italiano muestran una tendencia bastante marcada al empleo de modificadores internos del acto nuclear a la hora de formular una petición, como ilustra el gráfico propuesto a continuación:



**Figura 10. Frecuencia del grado de modificación interna al acto nuclear de peticiones en italiano.**

En gran medida, las clases de mitigadores internos que se registran en el corpus coincide con los grupos indicados en el *CCSARP coding manual*, aunque haya sido necesario introducir algunas adaptaciones para poder dar cuenta de toda la casuística. La manipulación de los tiempos verbales es indudablemente el recurso más ampliamente utilizado para atenuar la fuerza ilocutiva de los actos exhortativos. En italiano son dos los mecanismos básicos que permiten modular el nivel de cortesía verbal actuando sobre el tiempo del verbo, a saber: la conjugación en el imperfecto de indicativo y la elección del condicional. El imperfecto de indicativo traslada la acción a un tiempo aspectualmente no limitado en el pasado, mientras que el modo condicional abarca las referencias temporales contrastivas de pasado y futuro: en ambos casos se produce un alejamiento de la acción del centro deíctico, lo cual reduce considerablemente las expectativas respecto al cumplimiento de la petición por parte del destinatario. En (34)-(37) se ofrecen ejemplos de uso del imperfecto de indicativo y del condicional como recursos de cortesía verbal:

- (34) *Salve. Ho letto sul giornale che siete in cerca per un posto di lavoro e **volevo** qualche informazione in merito.*

(lit.: Buenos días. He leído en el periódico que estáis ofertando un puesto de trabajo y quería algunas informaciones.)

- (35) *Marco, buongiorno. [...] Le **volevo** chiedere se è disposto ad anticipare di una settimana la sua esposizione. Le può andar bene?*

(lit.: Marco, buenos días. [...] Le quería preguntar si está dispuesto a anticipar su exposición a la semana que viene. ¿Le puede ir bien?)

- (36) *Gentilmente, **potrebbe** farmi una lettera di referenze per l'ammissione al corso?*

(lit.: Por favor, ¿podría escribirme una carta de recomendación para la admisión al curso?)

- (37) *Scusi, prof. Non è che avrebbe una penna? Che purtroppo ho lasciato a casa l'astuccio.*

(lit.: Perdone, profe. ¿No es que tendría una bolígrafo? Desafortunadamente, me he dejado el estuche en casa.)

Un mitigador que aparece muy frecuentemente en las peticiones de los hablantes de italiano es la negación de una condición preparatoria por medio de la partícula negativa *Non* o de la expresión con cierto matiz coloquial *Non è che*:

- (38) *Scusi, dato che manca poco alla presentazione del progetto e dovremmo consegnare tra pochi giorni, **non** potrebbe fermarsi qualche ora a fare degli straordinari?*

(lit.: Perdone. Puesto que falta poco para la presentación del proyecto y tendríamos que entregarlos en unos pocos días, ¿no podría quedarse para hacer unas horas extras?)

- (39) *Scusi, **non è che** avrebbe una sigaretta da darmi?*

(lit.: Perdone, ¿no es que tendría un cigarrillo para darme?)

El uso de la negación permite al emisor reducir el grado de imposición del acto porque es como si orientara al destinatario hacia el rechazo de la petición. El hablante parte del supuesto de que lo que pide no va a ser satisfecho y lo único que hace es averiguar esa hipótesis. De este modo, un rechazo



por parte del oyente no sería más que una confirmación de las expectativas del hablante que, por su parte, no vería dañada su imagen positiva. Desde el punto de vista del destinatario, se trata de un recurso que rebaja notablemente el coste que se le exige, lo cual incrementa el nivel de cortesía verbal puesto en marcha durante la comunicación.

Actúa también en el plano sintáctico la llamada *cláusula condicional*, un recurso mitigador de la fuerza ilocutiva, que se basa en la función de las estructuras hipotéticas de influir en- o matizar- el grado de certidumbre con el que se plantea la acción referida por el verbo:

- (40) *Sai che non sono tanto da matrimoni, però siccome magari devo farle un regalo, **se mi dici** quando si sposa Anna, mi faresti un favore.*

(lit.: Sabes que no me gustan mucho las bodas, pero como igual tengo que hacerle un regalo, si me dices cuándo se casa Anna, me harías un favor.)

- (41) *Ciao. Scusa. Volevo dirti: ho perso la lezione di ieri perché non sono venuta e non so...se non ti da troppo fastidio, **se me la potresti passare**, perché altrimenti mi mancano i pezzi.[...]*

(lit.: Hola. Perdona. Quería decirte: falté la clase de ayer porque no vine y...no sé...si no es mucha molestia...si me la pudieras pasar, porque si no me faltan algunas partes.)

Por lo que atañe a los operadores de atenuación de carácter léxico, los más comunes son sin duda los marcadores de cortesía *per favore/ per piacere/ per cortesia* que, a través de su significado, tematizan la condición de inferioridad en la que se pone a sí mismo el emisor de la petición<sup>34</sup>.

- (42) *Scusa, sai gli orari degli autobus, **per favore**?*

(lit.: Perdona, ¿conoces los horarios de los autobuses, por favor?)

- (43) *Giuseppe, non avrebbe una penna da prestarmi, **per cortesia**?*

(lit.: Giuseppe, ¿no tendría un bolígrafo para prestarme, por favor?)

---

34 Véase nota 27 capítulo 4.

En un número elevado de peticiones se registra la presencia de la locución adverbial *per caso*, cuyo significado remite a una acción que ocurre por casualidad, independientemente de la voluntad del sujeto.

- (44) *Ciao. Scusa. Fumi? **Per caso** hai una sigaretta?*

(lit.: Hola. Perdona. ¿Fumas? Por casualidad, ¿tienes un cigarrillo?)

- (45) *Prof. Scusi. Sarei interessata a scrivere la tesi con lei. **Per caso** sa già quando può ricevermi o ha già dei giorni stabiliti?*

(lit.: Profe. Perdona. Estaría interesada en hacer el trabajo con usted. Por casualidad, ¿ya sabe cuándo puede atenderme o tienes establecidos unos horarios?)

Desde un punto de vista pragmático, esta locución actúa como reductor de la fuerza ilocutiva porque interviene sobre el grado de coste que se requiere al destinatario de la petición. Al modificar su enunciado a través de *per caso*, el hablante plantea el cumplimiento de la acción deseada como algo accidental, que el destinatario puede realizar casi sin darse cuenta.

Cuando lo que se desea es que se lleve a cabo una acción, es frecuente acompañar el verbo con el cuantificador *un po'*, que tiene la función de reducir el alcance del acto que se solicita. Es como si el hablante quisiera indicarle al destinatario que no es necesario que realice toda la acción, sino que se conforma con la ejecución de una parte de ella:

- (46) *[...] Cioè, metti **un po'** in ordine! [...]*

(lit.: [...] Quiero decir, ¡ordena un poco! [...])

Un efecto minimizador se logra por medio de expresiones temporales que aluden a un espacio de tiempo muy reducido, lo cual rebaja el esfuerzo o el coste a expensas del destinatario, o remiten a un momento en el futuro, difuminando así la conexión con el momento de la enunciación:

- (47) *Non è che potrebbe prestarmi **un attimo** la penna?*

(lit.: ¿No es que podría prestarme un momento el bolígrafo?)

- (48) *Noemi, scusa. Ti ho lasciato l'ufficio, però **la prossima volta** magari mettimelo a posto.*

(lit.: Noemi, perdona. Te he dejado el despacho, pero la próxima vez igual recógelo.)

Hemos registrado, además, elementos que el *CCSARP coding manual* clasifica como *subjetivizadores*, o sea adverbios o conjunciones con valor concesivo que manifiestan la actitud del hablante acerca de la acción solicitada. A modo de ejemplo, véase *magari* en (48) o eventualmente en (49):

- (49) *Buongiorno. Sono venuto per l'annuncio che ho visto sul giornale. Volevo maggiori informazioni ed, **eventualmente**, lasciare il mio curriculum.*

(lit.: Buenos días. Vengo para la oferta que he visto en el periódico. Quería más información y, eventualmente, dejar mi curriculum.)

Un recurso que, a veces, se aplica incluso a otros modificadores es el morfema diminutivo, que aporta cortesía verbal incrementando la carga afectiva del enunciado, por un lado, y reduciendo el coste para el destinatario, por otro:

- (50) *Ecco, non per romperti le scatole come sempre, però non so se ti sei accorto che la casa non è proprio il masssimo. Quindi non è che daresti **una pulitina un attimino**?*

(lit.: A ver, no es por tocarte las narices como siempre, pero no sé si te has dado cuenta de que el piso realmente no está muy bien. Así que ¿no es que harías una pequeña limpieza un ratito?)

- (51) *Buongiorno, prof. [...] Siccome devo andare a curare dei bambini all'estero, non è che potrebbe scrivere **due paroline** rispetto alla nostra esperienza? [...]*

(lit.: Buenos días, profe. [...] Como tengo que irme al extranjero para cuidar a unos niños, ¿no es que podría escribir un par de palabritas sobre nuestra experiencia? [...])

Finalmente, es frecuente el empleo por parte de los hablantes de adverbios o locuciones que aluden a la actitud del destinatario, cuyo efecto es, por un lado, mostrar preocupación por su imagen positiva y, por otro lado, crear ciertas expectativas acerca del cumplimiento de lo que se le pide:

(52) [...] *Quindi non è che potreste darmi un passaggio, **cortesemente**?*

(lit.: [...] *Entonces, ¿no es que podríais llevarme a casa, amablemente?*)

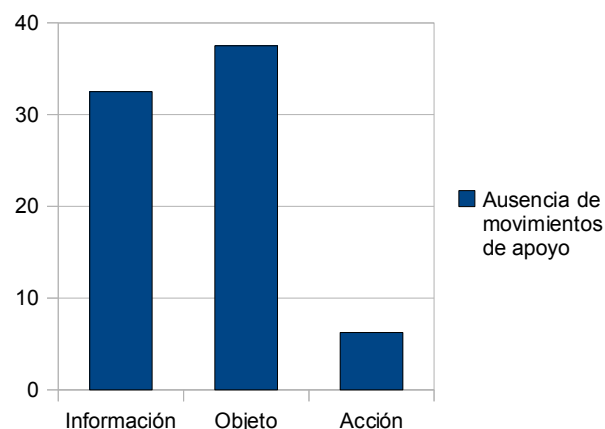
(53) *Scusi. **Gentilmente**, saprebbe indicarmi a che ora passa l'ultimo autobus diretto in centro?*

(lit.: *Perdone. Amablemente, ¿sabría decirme a qué hora pasa el último autobús para el centro?*)

### 5.3. MOVIMIENTOS DE APOYO

Lo último que nos queda por presentar es la situación que concierne a los movimientos de apoyo que, como ya hemos explicado, son modificadores externos al acto nuclear y, por lo tanto, teóricamente innecesarios para realizar un acto de petición. Sin embargo, los datos indican que los hablantes tienden a valerse de algún recurso suplementario para suavizar la imposición del acto: solamente un 23% de las peticiones no incluyen ningún movimiento de apoyo.

Antes de pasar a presentar el inventario de los apoyos que conforman las peticiones en italiano, es interesante señalar una observación acerca de la distribución de estos elementos en función del objeto de la petición:



**Figura 11. Distribución de los casos de ausencia de movimientos de apoyo en función del objeto de la petición.**

Se puede fácilmente notar que cuando el hablante pide al destinatario que realice una acción recurre casi siempre a movimientos de apoyo, mientras que las peticiones de información y de objetos permiten mayormente su ausencia.

En cuanto a la tipología de los modificadores externos, el más común en nuestro corpus es el justificador de la petición, a través del que el emisor deja claras las razones que se hallan en la base de su exhortación:

- (54) *Scusi, prof. Non è che avrebbe una penna da prestarmi? **L'ho dimenticata a casa.***

(lit.: Perdone, profe. ¿No es que tendría un bolígrafo para prestarme? Se me ha olvidado en casa. )

- (55) *Frattini, gentilmente, sa a che ora passa l'ultimo autobus per andare in centro? **Non ho con me gli orari.***

(lit.: Frattini, amablemente, ¿sabe a qué hora pasa el último autobús para el centro? No llevo los horarios conmigo.)

El emisor puede tratar de prevenir las posibles objeciones planteadas por el destinatario con respecto al cumplimiento de la acción recurriendo a expresiones llamadas *disarmers*:

- (56) *Scusate, **non vorrei disturbarvi**, ma non è che mi daresti un passaggio a casa?*

(lit.: Perdonad. No querría molestaros, pero ¿no es que me llevaríais a casa?)

- (57) *Ciao. **Scusate se sono sfacciato**, però ho notato che non ho modo di andare a casa. Non è che mi daresti un passaggio, per favore?*

(lit.: Hola. Perdonad si soy un descarado, pero me he dado cuenta de que no hay manera de volver a casa. ¿No es que me llevaríais a casa, por favor?)

- (58) *Buongiorno, signor Giacomo. Le spiacerebbe dirmi a che ora passa l'autobus? **Anche se è da pochi giorni che è qui, magari qualche informazione ce l'ha.***

(lit.: Buenos días, señor Giacomo. ¿Le importaría decirme a qué hora pasa el autobús? A pesar de que lleva pocos días aquí, a lo mejor tiene esa información.)

Una petición puede ser introducida por una frase que indica al destinatario que está a punto de recibir una petición, de manera que pueda actuar para prevenir la realización de la misma:

- (59) *Buongiorno, professore. **Avrei bisogno di una cortesia.** [...] Lei non è che potrebbe, eventualmente, farmi una lettera?*

(lit.: Buenos días, profesor. Necesitaría un favor. [...] ¿No es que usted podría, eventualmente, escribirme una carta?)

Cuando el objeto de la petición se percibe como especialmente costoso, el emisor puede decidir formular una promesa de recompensa para el esfuerzo requerido:

- (60) *Mauro, ascolta. Ti puoi fermare qualche ora in più? Che devo consegnare questo progetto entro lunedì. **Poi gli straordinari te li pago io tranquillamente.***

(lit.: Mauro, oye. ¿Te puedes quedar unas horas más? Que tengo que entregar este proyecto para el lunes. Luego te pago yo el sueldo extra sin problemas.)

Gracias a esta estrategia, por un lado el hablante manifiesta su comprensión acerca de el coste que la realización del acto supone para el destinatario y, por otro lado, logra que este esté más dispuesto a satisfacer su deseo.

El nivel de imposición de una exhortación puede ser rebajado por recursos minimizadores, que dejan al destinatario cierto grado de libertad acerca del cumplimiento de la acción:

- (61) *Monica, ciao. Ho trovato l'ufficio non proprio in ordine. [...] **Quando ti è possibile, vai a dare una sistemata?** Magari prendi le tue cose e rimetti le mie come erano. Grazie.*

(lit.: Monica. Hola. Me he encontrado con que el despacho no está en orden del todo. [...] Cuando te sea posible, ¿vas a arreglarlo? A lo mejor, recoges tus cosas y vuelves a colocar las mías tal y como estaban. Gracias.)

En (62) aparece otro recurso muy comúnmente utilizado para expresar cortesía en las peticiones, es decir el agradecimiento previo por la realización de la acción pedida:

(62) *Laura, per favore mi dai gli appunti del corso di formazione? **Grazie.***

(lit.: Laura, por favor, ¿me das los apuntes del curso de formación? Gracias.)

Finalmente, en el corpus analizado, se registra un recurso de intensificación que cabe dentro de la categoría de los *Aggravating supportive moves*. Se trata de la amenaza:

(63) *Per cortesia, mettimelo a posto. **Perché se no, altrimenti, un'altra volta non te lo do più!***

(lit.: Por favor, ¡recoge! Porque si no, la próxima vez, ¡no te lo vuelvo a dejar!)

Para asegurarse de que lo que ha pedido sea satisfecho, el hablante amenaza al destinatario sobre las posibles consecuencias de un rechazo.

Los movimientos de apoyo, excepto los casos de amenaza, se consideran recursos de cortesía negativa, ya que con ellos el hablante trata de limitar la invasión en el ámbito de autonomía del destinatario.

Ahora que hemos terminado la descripción de los corpus de las dos lenguas sometidas a análisis, vamos a sacar unas cuantas conclusiones a través de la comparación de los resultados obtenidos, con tal de destacar semejanzas y diferencias en el comportamientos lingüístico de los dos grupos de hablantes objeto de análisis.

## CONCLUSIONES

En las páginas que siguen ofrecemos las conclusiones que hemos obtenido a lo largo de nuestra investigación. Fundamentalmente, recogen las semejanzas y diferencias en el comportamiento lingüístico de los hablantes de español y de italiano actuales respecto del acto de habla de la petición, afinidades y contrastes que hemos identificado a partir del trabajo de campo que hemos llevado a cabo y cuya fundamentación y metodología hemos expuesto y precisado en la Introducción del presente trabajo.

Estas páginas conclusivas se dedican, sobre todo, a comentar algunas semejanzas y diferencias en el comportamiento lingüístico de los hablantes de español y de italiano. Retomando los resultados presentados en los capítulos 4 y 5, vamos a tratar de determinar muy especialmente en qué medida la lengua española y la lengua italiana coinciden en la gestión de las normas de cortesía verbal en la formulación de las peticiones.

En línea con el modelo general del *CCSARP coding manual*, la estructura prototípica de una petición en ambos idiomas es “alertador(es) + acto nuclear + movimiento(s) de apoyo”. Por lo que respecta a los alertadores, mientras que, entre los hablantes de español, se da una preferencia por las fórmulas de saludo, los nativos de italiano recurren con más frecuencia a la expresión *Scusa* y sus variantes. Desde la perspectiva de la cortesía verbal, semejante comportamiento sugiere una inclinación en la cultura española hacia la faceta positiva de la imagen, cuando en la comunidad de los hablantes de italiano prevalece la preocupación por la imagen negativa del interlocutor. Los italianos parecen percibir mayormente la amenaza asociada a la formulación de una petición, mientras que es como si los españoles confiaran más en la reacción positiva del interlocutor, con el que entablan enseguida un contacto a través del saludo y de los marcadores *Mira/Mire* y *Oye/Oiga*, que atraen la atención hacia el mensaje.

En cuanto a las fórmulas de saludo, cuyo empleo no falta en las peticiones italianas, cabe hacer una precisión que atañe a la combinación de las distintas formas. Mientras que, en español, no es



infrecuente la combinación de las formas *Hola* y *Buenos días* independientemente de las relaciones entre los interlocutores, en italiano el uso de *Buongiorno* marca cierta distancia entre emisor y destinatario:

- (1) ***Buongiorno***. *Ho visto un annuncio sul giornale. Volevo chiederle delle informazioni per il lavoro.*

(lit.: Buenos días. He visto una oferta en el periódico. Quería pedirle algunas informaciones sobre el trabajo.)

- (2) ***Buongiorno***. *Le tolgo due minuti. Gentilmente sarebbe disposto a scrivere due righe per la raccomandación? [...]*

(lit.: Buenos días. Le quito dos minutos. Amablemente, ¿estaría dispuesto a escribir un par de líneas para la recomendación?)

- (3) ***Hola. Buenas***. *Soy vecino vuestro. Entonces por el tema de la huelga...No sé si me podéis acercar a casa.*

- (4) ***Hola. Buenos días***. *Es que quería saber que si me podía hacer una carta de recomendación para un trabajo que me ha salido. [...]*

Como confirmación del ámbito de empleo de la forma de saludo *Buongiorno*, es la observación acerca de las formas de tratamiento utilizadas por los hablantes de italiano, pues en los actos introducidos por esa forma siempre aparece el verbo conjugado en la tercera forma del singular de cortesía. Si comparamos la frecuencia de uso de la forma de tercera persona de cortesía, notaremos una diferencia significativa en los dos idiomas, siendo el italiano la lengua más orientada hacia el empleo del tratamiento de cortesía:

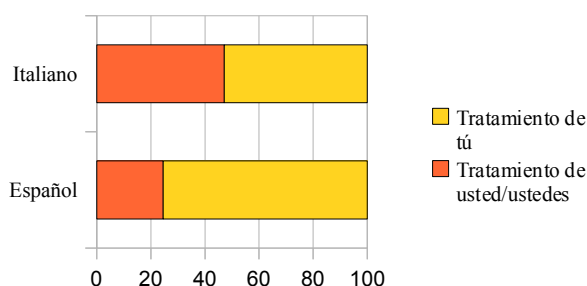


Figura 12. Frecuencia relativa de las formas de tratamiento de tú y usted en las dos muestras lingüísticas.

Una diferencia llamativa entre los dos idiomas se nota al analizar las situaciones que involucran un alumno y un profesor:

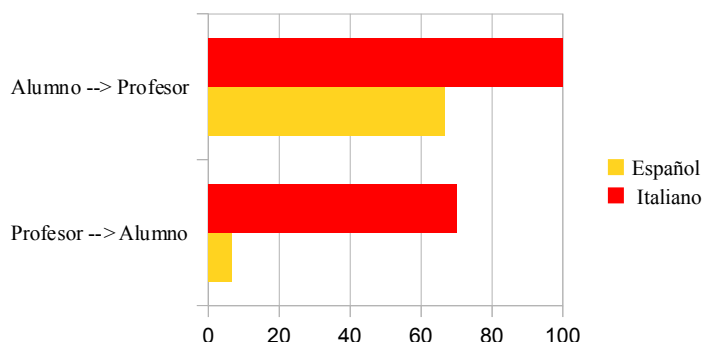


Figura 13. Frecuencia de la forma del tratamiento de cortesía en los intercambios entre alumno y profesor.

El gráfico muestra que, en el intercambio entre alumno y profesor en italiano, sea cual sea la dirección en la que se produzca la petición, se privilegia la forma de tratamiento de cortesía *Lei*.

En cuanto a la perspectiva, tanto en italiano como en español, la mayor parte de los enunciados se han producido con una perspectiva orientada hacia el oyente, mediante el uso de verbos conjugados en la segunda persona singular o la introducción de pronombres de complemento objeto directo o indirecto de segunda persona singular. La perspectiva impersonal es común en las dos lenguas en las situaciones de petición de acciones verbales, donde la referencia se hace directamente a la información solicitada.

Si pasamos a analizar las estrategias que aparecen en el acto nuclear, lo que podemos destacar es una coincidencia prácticamente total en los dos idiomas<sup>35</sup>:

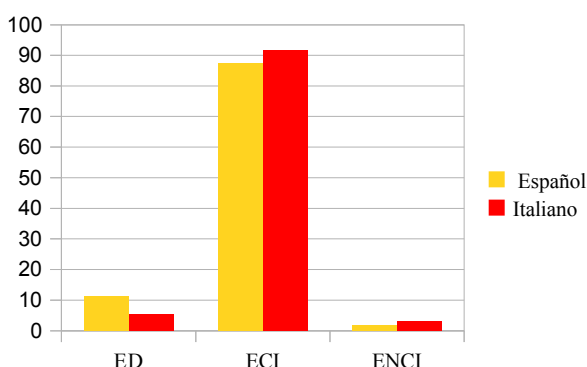


Figura 14. Distribución de las clases de estrategias de petición en español e italiano.  
ED: Estrategias Directas – ECI: Estrategias Convencionalmente Indirectas –  
ENCI: Estrategias No Convencionalmente Indirectas

<sup>35</sup> Remitimos a los capítulos 4 y 5 para una explicación detenida de cada una de las estrategias que caben dentro de las tres categorías propuestas en el gráfico.

La estrategia preferida por ambos grupos de informantes es la problematización de la condición previa de habilidad orientada al oyente, con una única diferencia en cuanto a los verbos que intervienen. Los datos de los que disponemos confirman la postura de Haverkate sobre el hecho de que el verbo *poder* es la forma prototípica para tematizar la condición preparatoria de habilidad en español. En italiano, en cambio, como alternativa al verbo *potere*, los hablantes emplean *riuscire*, cuyo significado encierra cierto matiz de un esfuerzo que hay que realizar<sup>36</sup>.

Compartida es también la tendencia a mitigar a través de modificadores internos las peticiones realizadas por medio de una estrategia directa con modalidad imperativa:

(5) *Tío, te toca limpiar **un poquico**, ¿o qué?*

(6) *Scusa, visto che ti ho lasciato il mio ufficio e anche il computer...[...] Per cortesia, mettimelo a posto!*

*(lit.: Perdona. Puesto que te he dejado mi despacho y también mi ordenador...[...]) Por favor, ¡recógelo!*

La única estrategia que puede ser adoptada en italiano sin aparecer en español es la petición de permiso, aunque cabe precisar que los ejemplos registrados no son muy numerosos.

Los actos que hemos denominado *reiterados* aparecen tanto en español como en italiano y la progresión desde una modalidad más directa hacia una menos indirecta es una característica común en esa clase de construcciones o estructuras lingüísticas en ambos idiomas. Cabe decir también que los actos reiterados se han producido mayormente en la situación que se desarrolla en la oficina de trabajo<sup>37</sup>. Como ya hemos comentado en el capítulo sobre el corpus del español, nos parece que estamos ante una situación bastante ritualizada en los dos idiomas, ya que la forma de las peticiones resulta ser bastante fija: un alertador seguido por un acto reiterado que primero tematiza las razones que han llevado al destinatario al lugar del intercambio para luego pasar a dirigirse directamente al interlocutor para solicitar la información deseada:

---

36 Riuscire: “raggiungere lo scopo prefisso, il fine sperato, pervenire a fare ciò che costituisce l’oggetto d’uno sforzo, d’un tentativo” (Istituto Treccani, (2007): *Vocabolario* [en línea], <<http://www.treccani.it/vocabolario/>> [28/11/2014]).

37 Véanse los Anexos 1 y 2 para la presentación completa de la situación.

- (7) *Hola. Disculpa. Vengo en busca de la oferta de trabajo que he visto en el periódico.  
No sé si me puedes informar.*
- (8) *Buongiorno. Sono passato per avere informazioni sull'offerta di lavoro che avete  
pubblicato perché sarei interessato. Potrebbe darmi qualche informazione in merito?  
(lit.: Buenos días. He venido para tener informaciones sobre la oferta de trabajo que habéis  
publicado en el periódico porque estaría interesado. ¿Podría darme algunas informaciones?)*

En cuanto a los modificadores internos del acto nuclear, los procedimientos puestos en marcha por los hablantes de ambas lenguas son parecidos, con la única excepción de la negación de una condición preparatoria, que resulta ser un recurso más propio del italiano.

Al comentar los mitigadores sintácticos en ambas lenguas hemos dejado de lado un recurso que, aparentemente, cabría dentro de la categoría, es decir la forma interrogativa del enunciado. En realidad, *el CCSARP coding manual* incluye el uso de estructuras interrogativas en el grupo de los modificadores sintácticos, pero advierte que hay que ir con cuidado al considerarlas recursos minimizadores. Indudablemente, al preferir una estructura interrogativa a un enunciado declarativo, el hablante, no solo evita imponerse al oyente, sino que le concede la posibilidad de rechazar la petición sin que las imágenes de los dos se vean gravemente dañadas. Sin embargo, la forma interrogativa actúa como modificador sintáctico solo en los casos en que el hablante podría elegir otras estructuras, pero decide no hacerlo. Dicho de otra forma, cuando la forma convencional para expresar una petición es la estructura interrogativa no estamos ante un modificador sintáctico porque el uso de la interrogación no se debe a la voluntad del hablante de mitigar la fuerza ilocutiva del acto, sino que es el resultado de un proceso de convencionalización que lo ha llevado a emplearse como forma no marcada. En ambos corpus, la interrogación aparece cuando la estrategia elegida por el emisor es la problematización de alguna condición preparatoria del acto, lo cual requiere, desde el punto de vista sintáctico, una estructura interrogativa: “with Preparatory Request

strategies [...], the interrogative is unmarked , which suggests it should not be coded as a syntactic downgrader”. (Blum-Kulka et al., 1989: 281)

Los ejemplos siguientes muestran el uso no marcado de la forma interrogativa:

- (9) *¡Hola! No sé si os acordáis de mí. Vivo en la misma calle que vosotros. ¿Vais hacia casa? ¿Podríais llevarme?*
- (10) *¡Hola! ¿Me das un cigarrillo?*
- (11) *Oye, ¿Lisa cuándo se casaba? Se casaba pronto, ¿no?*
- (12) *Ciao. Ma per caso sapresti la data precisa in cui si sposa la nostra collega?*  
(lit.: Oye, por casualidad, ¿sabrías la fecha exacta en que se casa nuestra compañera?)
- (13) *Scusa. Hai una sigaretta per favore?*  
(lit.: Perdona, ¿tienes un cigarrillo, por favor?)
- (14) *Mauro. Ascolta. Ti puoi fermare qualche ora in più? [...]*  
(lit.: Mauro. Oye. ¿Te puedes quedar unas horas más?[...])

El marcador de cortesía *Por favor* y su equivalente italiano *Per favore/Per cortesia* aparecen frecuentemente en ambos corpóra, así como las expresiones de cantidad (*un poco/un po'*) y de tiempo (*un segundito/un momento/un attimo*) que actúan como minimizadores de la carga impositiva. Finalmente, la introducción de morfemas diminutivos es también una estrategia de atenuación compartida por los dos idiomas analizados.

Por lo que respecta a los movimientos de apoyo, también se registra una situación de semejanza, tanto en la distribución como en las tipologías utilizadas. Italiano y español coinciden en que la petición de acción requiere la presencia de movimientos de apoyo para suavizar el acto, con mayor frecuencia que en los casos en los que se solicitan una información o un objeto. En cuanto a las situaciones, se nota un parecido prácticamente total en el caso de la petición de un cigarrillo, que con escasa frecuencia requiere un modificador externo, ya que esta petición en concreto es percibida en las dos culturas como poco costosa. Sería interesante determinar subcategorías dentro de la clase de petición de objeto e investigar las diferencias, si las hay, en el uso de estrategias de

cortesía verbal en función del objeto pedido; no es difícil imaginar, por ejemplo, que puede que no sea lo mismo la petición de un cigarrillo que la petición de dinero, tanto para el emisor como para el destinatario del acto.

A través de esta breve comparación entre los resultados de la investigación sobre los dos corpórea de datos obtenidos, hemos querido averiguar en qué medida los componentes macroestructurales de una petición convergen en español y en italiano, encontrando un alto grado de coincidencia por lo que respecta a los recursos de cortesía verbal. Aunque la cultura española parece estar ligeramente más orientada hacia la cortesía positiva con respecto a la cultura italiana, no consideramos que las diferencias destacadas sean tan tajantes como para plantear modelos de cortesía completamente diferentes. De todas formas, los datos recogidos dan pie a un análisis mucho más detallado de los elementos microestructurales que conforman el acto de petición y podrían constituir la base para un estudio de corte contrastivo de mayor envergadura, que esperamos poder emprender en el futuro.

En cuanto al proceso de investigación, gracias a este estudio hemos afinado la técnica de diseño del cuestionario para la recolección de los datos con respecto a un trabajo realizado anteriormente, poniendo especial atención en la definición de las variables extralingüísticas que iban a conformar las situaciones planteadas. Además, en línea con los métodos propios de la investigación en sociolingüística, hemos trabajado para garantizar cierto equilibrio en cuanto a edad y género en la constitución de la muestra de informantes. Sin embargo, la labor de análisis de los datos ha puesto de manifiesto la complejidad de intentar elaborar modelos generales que describan el comportamiento lingüístico de una comunidad de habla desde el punto de vista de la gestión de las normas de cortesía verbal, debido a la incidencia de distintas variables extralingüísticas que tienen que ver, tanto con los componentes del contexto del intercambio, como con las características intrínsecas del objeto de estudio, la petición, en nuestro caso. De cara a investigaciones futuras, planteamos la necesidad de matizar mejor las categorías de peticiones que hemos identificado

(información, objeto, acción) en función del coste que puede suponer la aceptación de los distintos elementos que integran cada una de ellas.

Por lo tanto, sería esperable que las hipótesis y observaciones presentadas en esta investigación, que no pretende ser más que una contribución parcial al estudio de la petición, fueran confirmadas o desmentidas por otros estudios, de manera que cada aportación permita mejorar, en mayor o menor medida, en la elaboración de modelos pragmáticos adecuados para la descripción de las lenguas.

## BIBLIOGRAFÍA

Albelda, M., 2008, “Atenuantes en Chile y en España: distancia o acercamiento”, en A. Briz *et al.* (eds), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. Actas del III coloquio internacional programa EDICE*, Valencia: Universidad de Valencia, pp. 98-113.

Austin, J. L., 1962, *How to do things with words*, Oxford: Clarendon Press.

Beebe, L. M. y Cummings, M., 1995, “Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech acts performance”, en S. Gass y J. Neu (eds), *Speech acts across cultures. Challenges to communication in a second language*, Berlín: Mouton de Gruyter, pp. 65-86.

Blas Arroyo, J. L., 2005, *Sociolingüística del español. Desarrollos y perspectivas en el estudio de la lengua española en contexto social*, Madrid: Cátedra.

Blum-Kulka, S., 1985, “The language of requesting in Israeli society”, en J. Forgas (ed), *Language and social situation*, Nueva York: Springer-Verlag, pp. 113-139.

Blum-Kulka, S., 1987, “Indirectness and politeness in requests: Same or different?”, en *Journal of Pragmatics*, 11, pp. 131-146.

Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds), 1989, *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood (N.J.): Ablex.

Blum-Kulka, S., 1996, “Variación en la formulación de peticiones”, en J. Cenoz *et al.* (eds), *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*, Bilbao: Servicio editorial universidad del País Vasco, pp. 179-194.

Boretti, S., 2002, “Tests de hábitos sociales y la investigación de la cortesía”, en D. Bravo (ed), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades*



hispanohablantes. *Actas del I coloquio del programa EDICE*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, pp. 198-202.

Bosque, I. y Demonte, V. (dirs.), 1999, *Gramática descriptiva de la lengua española*, Madrid: Espasa-Calpe.

Bravo, D., 1999, “¿Imagen ‘positiva’ vs. imagen ‘negativa’? Pragmática sociocultural y componentes de *face*”, en *Oralia*, 1, pp. 155-184

Bravo D., 2003, “Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales” en D. Bravo (ed), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I coloquio del programa EDICE*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, pp. 98-108.

Bravo, D., 2004, “Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía”, en D. Bravo y A. Briz (eds), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel, pp. 15-37.

Bravo, D., 2005, “Competencia en la pragmática sociocultural del español”, en J. Murillo (ed), *Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas. Actas del II coloquio internacional del programa EDICE*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, pp. 363-374.

Briz, A., 2003, “La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española” en D. Bravo (ed), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I coloquio del programa EDICE*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, pp. 17-46.

Brown, P. y Levinson, S., 1987, *Politeness. Some universals in language use*, Cambridge: Cambridge University Press, 2.<sup>a</sup> edic.

Cohen, A., 1995, “Investigating the production on speech acts sets”, en S. Gass y J. Neu (eds), *Speech acts across cultures. Challenges to communication in a second language*, Berlín: Mouton de Gruyter, pp. 21-44.

Contreras, J., 2008, “Test de hábitos sociales en un análisis contrastivo sobre el uso y la interpretación de la cortesía lingüística”, en A. Briz *et al.* (eds), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. Actas del III coloquio internacional programa EDICE*, Valencia: Universidad de Valencia, pp. 642-656.

Curcó, C., 1998, “¿No me harías un favorcito?”: reflexiones en torno a la expresión de la cortesía verbal en el español de México y en el español peninsular”, en H. Haverkate *et al.*, *La pragmática lingüística del español. Recientes desarrollos*, Amsterdam: Rodopi, pp. 129-171.

Curcó, C. y De Fina, A., 2002, “Modo imperativo, negación y diminutivos en la expresión de la cortesía en español: el contraste entre México y España”, en M. E. Placencia, y D. Bravo (eds), *Actos de habla y cortesía en español*, Munich: Lincom, pp. 107-140.

Díaz Pérez, F. J., 1999, “Requesting in British English and Peninsular Spanish: A comparative analysis of politeness strategies”, en G. Álvarez Benito *et al.* (eds), *Lenguas en contacto*, Sevilla: Mergablum, pp. 171-180.

Díaz Pérez, F. J., 2003, *La cortesía verbal en inglés y en español. Actos de habla y pragmática intercultural*, Jaén: Universidad de Jaén.

Díaz Pérez, F. J., 2005, “Cortesía verbal y nivel de oblicuidad en la producción de peticiones por hablantes de inglés y de español”, en *Revista canaria de estudios ingleses*, 50, pp. 279-300.

Díaz Pérez, F. J., 2006, “Deixis and verbal politeness in request production in English and Spanish”, en *Cultura, lenguaje, y representación. Revista de estudios culturales de la Universitat Jaume I*, 3, pp. 161-176.

Escamilla, J. *et al.*, 2008, “Solicitud de información y petición en contextos universitarios”, en A. Briz *et al.* (eds), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. Actas del III coloquio internacional programa EDICE*, Valencia: Universidad de Valencia, pp. 182-193.

Escandell Vidal, M. V., 1996, *Introducción a la pragmática*, Barcelona: Ariel.

Escandell Vidal, M. V., 2004, “Aportaciones de la pragmática”, en J. Sánchez Lobato y I. Santos Gargallo (eds), *Vademécum para la formación de profesores*, Madrid: SGEL, pp. 179-197.

Félix-Brasdefer, J. C., 2005, “Métodos de recolección de actos de habla. Peticiones en el discurso natural y simulados de hablantes mexicanos”, en J. Murillo (ed), *Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas. Actas del II coloquio internacional del programa EDICE*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, pp. 221-246.

García, C., 1993, “Making a request and responding to it: A case study of Peruvian Spanish speakers”, en *Journal of Pragmatics*, 19, pp. 127-152.

García Vizcaíno, M. J., 2005, “La utilización de corpórea orales en estudios contrastivos sobre cortesía verbal”, en J. Murillo (ed), *Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas. Actas del II coloquio internacional del programa EDICE*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, pp. 247-274.

Erving, G., 1970, *Ritual de la interacción*. Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, pp. 11-25.

Grice, P., 1975, “Logic and conversation”, en P. Cole y J. L. Morgan (eds) *Syntax and semantics*, 3, Nueva York: Academic Press, pp. 41-58,

Gumperz, J. y Hymes, D. (eds), 1972, *Directions in sociolinguistics. The ethnography of communication*, Nueva York: Basil Blackwell.

Haverkate, H., 1984, *Speech acts, speakers and hearers. References and referential strategies in Spanish*, Amsterdam: John Benjamins.

Haverkate, H., 1994, *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.

Haverkate, H., 2003, “El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española”, en D. Bravo (ed), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I coloquio del programa EDICE*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, pp. 60-70.

Held, G., 2005, “Politeness in Italy: The Art of Self-representation in Requests”, en Leo Hickey, Miranda Stewart *Politeness in Europe*, Clevedon: Multilingual Matters Ltd.

Hernández Flores, N., 2002, “Los tests de hábitos sociales y su uso en el estudio de la cortesía: una introducción”, en D. Bravo (ed), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I coloquio del programa EDICE*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo, pp. 186-197.

Hernández Sacristán, C., 1995, “Actos de habla desde una perspectiva contrastiva: apuntes metodológicos”, en A. Briz *et al.*, *Pragmática y gramática del español hablado*, Valencia: Universidad de Valencia, pp. 317-327.

Hymes, D., 1986, “Models of interaction of language and social life”, en J. Gumperz y D. Hymes (eds), *Directions in sociolinguistics. The ethnography of communication*, Oxford: Blackwell, pp. 35-71.

Istituto Treccani, 2007, *Vocabolario*, edición en línea, <<http://www.treccani.it/vocabolario/>>

Kerbrat-Orecchioni, C., 1992, *Les interactions verbales*, vol. II, París: Armand Colin.

- Koike, D., 1989, "Requests and the role of deixis in politeness", en *Journal of Pragmatics*, 13, pp. 187-202.
- Koike, D., 1994, "Negation in Spanish and English suggestions and requests: Mitigating effects?", en *Journal of Pragmatics*, 21, pp. 513-526.
- Labov, W., 1972, *Sociolinguistic patterns*, Philadelphia: Pennsylvania University Press.
- Leech, G. N., 1983, *Principles of Pragmatics*, Londres: Longman.
- Le Pair, R., 1996, "Spanish request strategies: A cross-cultural analysis from an intercultural perspective", en *Language Science*, 18, pp. 651-670.
- Lenarduzzi, R., 1998, "Como elaborar materiales complementarios de base contrastiva: el caso de *pedir y preguntar*", en Calvi, M<sup>a</sup> V. y San Vicente, F. (eds.), *La identidad del español y su didáctica*, Viareggio-Lucca: Mauro Baroni.
- Mariottini L., 2007, *La cortesía*, Roma: Carocci.
- Márquez Reiter, R., 1997, "Politeness phenomena in British English and Uruguayan Spanish: The case of requests", en *Miscelánea*, 18, pp. 159-167.
- Márquez Reiter, R. y Placencia, M. E., 2005, *Spanish Pragmatics*, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Márquez Reiter, R., 2002, "Estrategias de cortesía en el español hablado en Montevideo", en M. E. Placencia, M. E. y D. Bravo (eds), *Actos de habla y cortesía en español*, Munich: Lincom, pp. 89-106.

Martín Zorraquino, M. A. y J. Portolés Lázaro, 1999, “Los marcadores del discurso”, en I. Bosque y V. Demonte (eds), *Gramática descriptiva de la lengua española*, 3, Madrid: Espasa-Calpe, pp. 4051- 4213.

Murillo, J., 2008, “Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la cortesía: a propósito del empleo de cuestionarios de hábitos sociales”, en A. Briz *et al.* (eds), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. Actas del III coloquio internacional programa EDICE*, Valencia: Universidad de Valencia, pp. 53-71.

Placencia, M. E. y Bravo, D., 2002, “Panorámica sobre el estudio de los actos de habla y la cortesía lingüística”, en M. E. Placencia y D. Bravo (eds), *Actos de habla y cortesía en español*, Munich: Lincom, pp. 1-19.

Puga Larraín, J., 1997, “La atenuación en el castellano de Chile: un enfoque pragmalingüístico”, en *Estudios Iberoamericanos*, Valencia: Tirant lo Blanch Libros: Universitat de Valencia.

Raymond, W. y Gibbs, R., 1985, “Situational conventions and requests”, en J. Forgas (ed), *Language and social situation*, Nueva York: Springer-Verlag, pp. 99-110.

Real Academia Española (2014), *Diccionario de la lengua española*, edición en línea, <[www.rae.es](http://www.rae.es)>.

Renzi, L., 1991-1995, *Grande grammatica italiana di consultazione*, Bologna: Il Mulino.

Rintell, E. y Mitchell, C., 1989, “Studying requests and apologies: An inquiry into method”, en S. Blum-Kulka *et al.* (1989), pp. 248-272.

Rodríguez, L. *et al.*, 2008, “Lo cortés no quita lo directo. La petición y la ironía en *El habla de Monterrey*”, en A. Briz *et al.* (eds), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. Actas del III coloquio internacional programa EDICE*, Valencia, Universidad de Valencia, 299-317.

Ruzickova, E., 2007, "Strong and mild requestive hints and positive face redress in Cuban Spanish", en *Journal of Pragmatics*, 39, pp. 1170-1202.

Searle, J. R., 1969, *Speech acts: an essay in the philosophy of language*, Cambridge: Cambridge University Press.

Searle, J. R., 1979, *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts*, Cambridge: Cambridge University Press.

Schrader-Kniffki, M., 2003, "Contrastes de la imagen *sociocultural* y su función en situaciones comunicativas interculturales", en D. Bravo (ed), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I coloquio del programa EDICE*, Estocolmo, Universidad de Estocolmo, pp. 143-148.

Spencer-Oatey, H. (2003), "Developing a framework for non-ethnocentric "politeness" research", en D. Bravo (ed), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I coloquio del programa EDICE*, Estocolmo, Universidad de Estocolmo, pp. 86-97.

Tello Rueda, L. Y., 2006, "Análisis contrastivo e interlingüístico de peticiones en inglés y español", en *Íkala, revista de lengua y cultura*, 11, pp. 89-116.

Wierzbicka, A., 2003, *Cross-cultural pragmatics. The semantics of human interaction*, Berlín: Mouton de Gruyter.