

CORTESÍA VERBAL Y NIVEL DE OBLICUIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE PETICIONES POR HABLANTES DE INGLÉS Y DE ESPAÑOL

Francisco Javier Díaz Pérez
Universidad de Jaén

ABSTRACT

The main purpose of the present study is to compare the selection of level of directness in the production of requests by native speakers of Spanish and by native and non-native speakers of English. A second objective will be to investigate how situational factors affect the selection of level of directness. In order to collect the data for this study, two versions of a discourse completion test (DCT) have been administered: one in Spanish and the other in English. Two hundred and twenty-five informants participated in this study altogether. All of them were university students. The study reveals that English native speakers are those who most frequently choose the types of categories and strategies which are less threatening to the hearer's face, whereas Spanish speakers are those who use the most threatening types. In addition, the productions of requests by the group of non-native speakers of English in this respect seem to be influenced by their native language, in this case Spanish. Situational factors have also been shown to have an effect on the choice of category and strategy.

KEY WORDS: cross-cultural pragmatics, interlanguage pragmatics, verbal politeness, speech acts, requests.

RESUMEN

El propósito fundamental del presente estudio consiste en comparar la selección de nivel de oblicuidad en la producción de peticiones por hablantes nativos de español y por hablantes nativos y no nativos de inglés. Un segundo objetivo será investigar cómo afectan los factores situacionales a la selección del nivel de oblicuidad. Para recopilar los datos para este estudio, se han administrado dos versiones de un cuestionario para completar el discurso: una en español y otra en inglés. En total han participado en este estudio doscientos veinticinco informantes. El estudio revela que los hablantes nativos de inglés son los que eligen con mayor frecuencia los tipos de categoría y estrategia que resultan menos amenazadoras para la imagen del oyente, mientras que los hablantes de español son los que emplean las más amenazadoras. Además, las producciones de peticiones por el grupo de hablantes no nativos de inglés parecen estar influidas por su lengua nativa, en este caso el español. Se ha demostrado también que los factores situacionales analizados en este estudio afectan a la elección de categoría y estrategia.

PALABRAS CLAVE: pragmática intercultural, pragmática de la interlengua, cortesía verbal, actos de habla, peticiones.



1. INTRODUCCIÓN

El hecho de que las peticiones constituyen en cierta medida una intromisión en la autonomía personal del oyente, o siguiendo la terminología de Brown & Levinson, el que se inscriban en el grupo de los *face threatening acts* (FTAs) o *actos contra la imagen* (ACIs) hace que este tipo de actos de habla resulten muy adecuados para el estudio de la cortesía verbal. El objetivo fundamental de este estudio consiste en analizar las estrategias empleadas por hablantes nativos de español y hablantes nativos y no nativos de inglés en sus producciones de peticiones. Se establece una comparación con respecto al nivel de oblicuidad en los tres grupos de informantes mencionados.¹ Un segundo objetivo se centra en determinar el efecto de los factores situacionales en la selección del nivel de oblicuidad. Para la recopilación de datos se han empleado dos versiones —una en español y otra en inglés— de un cuestionario para completar el discurso que se administró a 250 hablantes divididos en tres grupos con el mismo número de informantes. La sección siguiente se dedicará a una exposición de las principales características del acto de habla de las peticiones. A continuación, la sección 3 se centrará en los aspectos metodológicos del presente estudio y la sección 4 en un análisis de los datos obtenidos en nuestra investigación. Finalmente, la quinta sección recoge las conclusiones extraídas en este estudio, entre las que se incluyen ciertas implicaciones pedagógicas.

2. EL ACTO DE HABLA DE LAS PETICIONES

Una petición es un acto ilocutivo por medio del cual un hablante le comunica a un oyente que quiere que éste lleve a cabo un acto que redundará en beneficio del hablante. Así, Tucker afirma lo siguiente: “Requests serve to change a current state of affairs to the advantage of the speaker, whether by having another act to this effect or by seeking permission to act oneself” (Tucker 155).

De acuerdo con la clasificación de Searle, las peticiones pertenecen al grupo de los actos de habla directivos, que según su definición

are attempts (of varying degrees, and hence, more precisely, they are determinates of the determinable which includes attempting) by the speaker to get the hearer to

¹ Por medio de la expresión *nivel de oblicuidad* queremos hacer referencia al grado en que se produce un determinado acto de habla —en este caso una petición— de un modo directo o no. El término oblicuidad ha sido utilizado por Alcaraz para traducir el término inglés *indirectness*. Dice, a este respecto, lo siguiente:

Se llama oblicuidad, “indirectness” en inglés, a la estrategia comunicativa, propia del lenguaje aproximativo, que consiste en expresar los mensajes indirectamente, a saber, insinuando, dando a entender, sugiriendo, esto es, por medio de formas lingüísticas que socialmente son más aceptadas que la exposición lisa y llana de los deseos, sentimientos o pensamientos. (167)

do something. They may be very modest “attempts” as when I invite you to do it or suggest that you do it, or they may be very fierce attempts as when I insist that you do it (Searle 11).

Las peticiones suelen considerarse un caso paradigmático de acto de habla que supone una intrusión en el territorio del oyente y que limita su libertad de acción, es decir, como un ejemplo de acto contra la imagen. Más concretamente, se trata de un acto de habla que amenaza la imagen negativa del oyente.² Como afirma Trosborg,

The request is per definition a face-threatening act (FTA). The speaker who makes a request attempts to exercise power or direct control over the intentional behaviour of the hearer, and in doing so threatens the requestee’s negative face (his/her want to be unimpeded) by indicating that he/she does not intend to refrain from impeding the requestee’s freedom of action (Trosborg 188).

Sin embargo, no es solamente la imagen negativa del oyente la que se puede ver amenazada por una petición. En opinión de Brown & Levinson (76), las peticiones pueden en ocasiones constituir amenazas para la imagen de ambos interlocutores. El hablante corre también el riesgo de que su imagen se vea dañada, ya que el oyente puede rechazar el acceder a sus deseos.

Trosborg (188) afirma que en una petición la acción que se habrá de llevar a cabo redundará en beneficio del hablante y supondrá normalmente un coste para el oyente. Ambas características son, en opinión de esta autora, decisivas para poder distinguir entre las peticiones y otros actos en los que el hablante trata igualmente de ejercer su influencia sobre el oyente. Así, mientras que en una sugerencia la acción resultará beneficiosa para ambos interlocutores, en un consejo, aviso o instrucción, redundará en beneficio del oyente exclusivamente. En las amenazas, el hablante indica que a menos que el oyente acceda a sus deseos, él mismo o alguna otra persona le infligirá una sanción. La línea divisoria entre estos actos ilocutivos dista, sin embargo, de ser definida. Así, una petición podrá presentarse como una sugerencia, consejo, aviso o amenaza.

² El concepto de *imagen o face* es un elemento central en la teoría de la cortesía de Brown & Levinson. Toman estos autores su noción de imagen de Goffman y de expresiones populares inglesas como *losing face*, sufrir humillación, y *saving face*, ser salvado de la humillación. Brown & Levinson distinguen dos componentes fundamentales de la imagen, a saber, *imagen positiva e imagen negativa*, que se definen en los siguientes términos:

Negative face: the want of every “competent adult member” that his actions be unimpeded by others.

Positive face: the want of every member that his wants be desirable to at least some others (Brown & Levinson 62).



3. MÉTODO

3.1. SUJETOS

Doscientos veinticinco estudiantes actuaron como informantes de este estudio, divididos en tres grupos iguales, de setenta y cinco sujetos cada uno. El primer grupo está formado por hablantes nativos de inglés británico, el segundo por hablantes nativos de español peninsular y el tercero por hablantes no nativos de inglés que tienen el español peninsular como lengua nativa (véase tabla 1). Todos ellos son estudiantes universitarios. La razón por la que se eligieron estudiantes universitarios como población para el estudio —aparte de las motivaciones puramente prácticas de disponibilidad— fue tratar de conseguir el mayor grado de homogeneidad posible entre los informantes con relación al nivel de estudios, la clase social o el espectro de edad. La distribución entre sexos es idéntica en los tres grupos: 46 mujeres y 29 hombres.

Los informantes correspondientes al primer grupo, el de hablantes nativos de inglés británico, son todos ellos estudiantes en la universidad de Leeds o la universidad de Stirling. A juzgar por el nivel de estudios de los informantes, éstos se pueden caracterizar como predominantemente de clase media. Su variedad lingüística podría, por tanto, considerarse representativa de la variedad de inglés británico de clase media universitaria. El espectro de edad se sitúa entre los veinte y los veinticinco años. El segundo grupo —formado por hablantes nativos de español peninsular— es equiparable al primero en cuanto a la clase social, nivel de estudios y edad de los informantes. Todos ellos son estudiantes universitarios matriculados en la universidad de Jaén. Finalmente, todos los informantes pertenecientes al tercer grupo son estudiantes de cuarto curso de Filología Inglesa, con lo cual se ha intentado que exista una cierta homogeneidad en el nivel de inglés. Por otra parte, al tratarse del último curso de la licenciatura de Filología Inglesa, el nivel de inglés de los alumnos es un nivel avanzado, lo que favorece que puedan expresarse en inglés sin grandes dificultades.

TABLA 1. DESCRIPCIÓN DE LOS GRUPOS DE INFORMANTES

GRUPO	LENGUA	HABLANTES	NÚMERO DE INFORMANTES
I	Inglés británico	Nativos	75 (46 M + 29 H)
II	Español peninsular	Nativos	75 (46 M + 29 H)
III	Inglés	No nativos	75 (46 M + 29 H)

3.2. INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Una preocupación fundamental en la investigación lingüística en general y en los campos de la pragmática intercultural y de la pragmática de la interlengua en particular es el instrumento de investigación que se utiliza para recoger el material

lingüístico que se habrá de analizar. En este estudio se pretendía recopilar amplias muestras, en tres grupos diferentes de informantes, de un acto de habla específico producido en los mismos contextos. Las producciones de dicho acto de habla se compararían transculturalmente, en hablantes nativos de inglés británico y español peninsular, pero también dentro de la misma lengua, en hablantes nativos y no nativos de inglés. Estos dos aspectos —la necesidad de recopilar una gran cantidad de datos y las exigencias de una comparación fiable— han invalidado la posibilidad de utilizar la observación etnográfica como método de investigación en este estudio. La utilización de un cuestionario escrito, por el contrario, presenta la ventaja obvia de permitir la recopilación de una gran cantidad de datos extraídos de un amplio número de informantes con relativa rapidez. Asimismo, permite la cuantificación de los resultados y la manipulación de las variables, lo cual favorece la comparación transcultural y entre lengua nativa e interlengua. La utilización del método de la observación etnográfica, en cambio, imposibilitaría esta comparación, puesto que para que surgieran producciones de los actos de habla en cuestión habría que grabar períodos de discurso muy extensos e incluso cuando se hubiera recopilado una gran cantidad de datos no tendríamos ninguna garantía de que se hubiera repetido la misma situación ni tan siquiera una vez. Resultaría por tanto imposible controlar las variables contextuales con la utilización de ese método de investigación.

La presión a la que se somete sobre todo a los hablantes no nativos cuando tienen que expresarse oralmente en la lengua extranjera ha sido otro factor que ha condicionado la elección del método de recopilación de datos y que nos ha hecho optar por un medio escrito en lugar de un instrumento que obligara a los informantes a expresarse de viva voz. El cuestionario para completar el discurso ofrece, en nuestra opinión, a los hablantes no nativos principalmente, la oportunidad de responder de un modo adecuado. En este sentido, estamos de acuerdo con Eisenstein y Bodman cuando afirman lo siguiente: “if learners were not able to provide native-like responses in a relatively unpressured situation such as this, it would be unlikely that they would be able to function more effectively in face-to-face interactions with their accompanying pressures and constraints” (Eisenstein & Bodman 169). Otro aspecto que nos ha inducido a elegir el cuestionario para completar el discurso en detrimento del juego de rol como instrumento de recopilación de datos ha sido el hecho de que en este último la interacción se produce entre el informante y un interlocutor real, que desempeña el papel de un interlocutor ficticio. A nuestro modo de ver, la relación existente entre el/la informante y el/la interlocutor(a) real podría en alguna medida condicionar las producciones de aquél/aquella. Hong expresa en su estudio acerca de los patrones de producción de peticiones en alemán y en chino la misma opinión:

It is believed that the presence of tape-recorder and interviewer would exert pressure on interviewees and affect their choice of linguistic means in responses. For example, interviewees may not use scolding or impolite words in front of interviewer even though they would use these words under the designed “situations” without the presence of the interviewer and tape recorder (Hong 39).



Ahora bien, las motivaciones que nos han llevado a emplear un método de tipo conductista no son únicamente de tipo práctico. Se pueden aducir también razones de tipo epistemológico para utilizar el método empleado en este estudio. Hill et al. (353) apelan a un saber natural del sujeto investigado a la hora de reducir variedades de conducta verbal a prototipos de conducta verbal. Por tanto, este instrumento de investigación permitiría analizar la conducta verbal de un individuo y su conciencia acerca de la misma. En este sentido, el cuestionario mediría, posiblemente, más que un uso, una norma de uso. Éste es un objetivo razonable cuando el interés de la presente investigación está relacionado con el aprendizaje y la enseñanza de lenguas extranjeras. Como ya se ha expuesto, uno de los objetivos de este estudio consiste en caracterizar las diferencias observables entre las respuestas de hablantes nativos y no nativos. El uso lingüístico de estos últimos se encontraría en estado de constante remodelación a partir de pautas normativas que no han sido plena o correctamente interiorizadas. El contraste entre la conducta de hablantes nativos y no nativos interesa fundamentalmente para detectar desviaciones con relación a pautas normativas, ya que la corrección de algunas de estas pautas supone la corrección de un número potencialmente indefinido de usos lingüísticos. El instrumento de investigación empleado aquí permite, por tanto, la obtención de respuestas más estereotipadas, el prototipo de las variantes que pueden darse en el discurso de una persona. Es precisamente a este aspecto más estereotipado de la conducta discursiva al que conviene prestar atención para la comparación transcultural. Por otra parte, resulta sin duda de utilidad investigar qué tipo de lenguaje generan los hablantes conscientemente en su mente, cuáles son las actitudes lingüísticas de los informantes.

A pesar de las ventajas expuestas, somos conscientes de las posibles limitaciones del instrumento de investigación empleado en este estudio. En primer lugar, no existe la certeza de que el material lingüístico recopilado refleje fielmente el lenguaje del discurso hablado. Sin embargo, para que se pueda llevar a cabo una comparación de aspectos específicos exactamente bajo las mismas condiciones, es imposible evitar un cierto grado de artificialidad en la recopilación de datos. Por otro lado, un cuestionario escrito no ofrece la posibilidad de investigar los cambios de turno y las estrategias de negociación que puede implicar la producción de un acto de habla determinado. Sin embargo, a pesar de su indudable interés, la investigación de dichos aspectos no se encuentra entre los objetivos de este estudio. Se ha señalado también como una desventaja de los cuestionarios para completar el discurso que no ofrecen al informante la posibilidad de no decir nada, de no realizar el acto de habla en cuestión. En el cuestionario utilizado para el presente estudio, no obstante, el informante tiene la opción de dejar el espacio dedicado a la respuesta en blanco si considera que no diría nada en una determinada situación.

El cuestionario consta de cinco diálogos que representan situaciones socialmente diferenciadas. A cada diálogo le precede una breve descripción de la situación en la que se especifica el escenario y la distancia social entre los interlocutores, así como la relación de poder relativo entre ambos. El diálogo está incompleto y a los informantes se les pide que escriban lo que falta, de tal modo que su respuesta se corresponderá con una producción del acto de habla que se trata de investigar, en este caso, de una petición.



Las cinco situaciones que enmarcan los diálogos tratan de reflejar situaciones cotidianas que puedan resultar familiares a hablantes de una cultura occidental, en este caso en particular a estudiantes universitarios británicos o españoles. Las situaciones son las siguientes:

- S1. Estás en clase y le pides a un(a) compañero/a que te deje sus apuntes.
- S2. Estás en el despacho de un(a) profesor(a) y te acuerdas de que tienes que hacer urgentemente una llamada telefónica. No hay ningún teléfono público cerca y le pides a tu profesor(a) que te deje usar el teléfono de su despacho.
- S3. Tienes que presentar un trabajo de clase y te enteras de que hay un(a) nuevo/a profesor(a) en el departamento al/a la que nunca has visto que es especialista en el tema de tu trabajo. Vas a su despacho para que lea el esbozo del trabajo y te proporcione bibliografía.
- S4. Necesitas un libro de la biblioteca para un trabajo, pero está prestado. El/la bibliotecario/a te dice que lo tiene un(a) alumno/a al/a la que no conoces. Vas a su despacho y le pides el libro para fotocopiar un par de capítulos.
- S5. Estás en la biblioteca de la universidad. Quieres coger un libro de una estantería pero no alcanzas. Le pides a un(a) compañero/a de clase más alto/a que tú que te coja el libro.

3.3. VARIACIÓN SITUACIONAL

Como se ha indicado más arriba, las cinco situaciones del cuestionario varían en cuanto a la relación entre los interlocutores en las dimensiones de poder social o dominación y distancia social o familiaridad. La distancia social es aquí una variable de tipo binario, es decir, o bien los interlocutores se conocen, en cuyo caso no existe distancia social (- DS), o bien no se han visto nunca, lo cual implica la existencia de distancia social (+ DS). El poder relativo, por otra parte, tiene, asimismo, dos valores posibles: dominio del oyente ($H < O$) o igualdad de poder entre hablante y oyente ($H = O$). La tabla 2 muestra cuál es la relación entre hablante (H) y oyente (O) con respecto a estas dos dimensiones y con relación al grado de imposición de la acción.

TABLA 2. RELACIONES ENTRE LOS INTERLOCUTORES EN CADA UNO DE LOS ÍTEMS DEL CUESTIONARIO

SITUACIONES DE PETICIÓN	DISTANCIA SOCIAL	PODER SOCIAL	GRADO DE IMPOSICIÓN
S1 Apuntes	D —	H = O	+
S2 Llamada	D —	H < O	+
S3 Libro	D +	H = O	+
S4 Trabajo	D +	H < O	+
S5 Estantería	D —	H = O	—



Hill et al. afirman que para ofrecer una explicación adecuada de la cortesía, centrada en el oyente y en la situación, sería conveniente introducir el concepto de *Distancia Percibida* (*Perceived Distance*). Este concepto se refiere a la distancia que el hablante percibe que existe entre sí mismo y un oyente determinado en una situación específica y que opera en un medio sociolingüístico compartido. En opinión de estos autores, esta percepción es el elemento fundamental que determina las elecciones específicas de un hablante en su uso lingüístico cortés. Además de los factores de poder social y distancia social, la *Distancia Percibida* comprende también el grado de imposición, variable que tiene el efecto de modificar la elección lingüística que producirían poder y distancia social por sí solos. Así pues, Hill et al. afirman que la *Distancia Percibida* “is a device to measure Brown and Levinson’s D(istance), P(ower), and R(ank) on a unified scale.” (Hill, Ide, Ikuta, Kawasaki & Ogino 351-352). En este sentido, Conlan (1996) afirma lo siguiente:

So closely intertwined are Power and Distance and to such an extent do they overlap and mutually define each other that many methodological difficulties in attempting to distinguish between these variables has frequently made the most practical course that of assessing them simultaneously (Conlan 731).

En este estudio se han tenido en cuenta cuatro posibilidades distintas resultantes de la combinación de las dos dimensiones sociales previamente descritas, el poder social relativo y la distancia social:

- | | |
|--|--------------------------------------|
| 1) estatus desigual, no conocidos
(autoridad y subordinado) | + poder social
+ distancia social |
| 2) estatus desigual, conocidos
(p.ej., profesor y alumno) | + poder social
- distancia social |
| 3) estatus igual, no conocidos
(extraños, desconocidos) | - poder social
+ distancia social |
| 4) estatus igual, conocidos
(amigos, compañeros) | - poder social
- distancia social |

La primera de las posibilidades, caracterizada por una relación de autoridad entre los interlocutores y la existencia de distancia social, es la que se da, por ejemplo, en una relación de tipo laboral entre un(a) jefe/a y un(a) subordinado/a, cuando no se conocen personalmente o, en el mundo académico, entre un(a) profesor(a) y un(a) alumno/a que tampoco son conocidos, o entre un(a) policía de servicio y un ciudadano/a. En la segunda posibilidad, la relación descrita es la existente entre un(a) jefe/a y su subordinado/a o entre un(a) profesor(a) y su alumno/a cuando existe un cierto grado de conocimiento o relación personal entre ambos. La tercera posibilidad, en la que ambos interlocutores gozan del mismo estatus social y no existe, por tanto, una relación de poder pero sí distancia social, sería el caso de una interacción entre desconocidos cuando no existe una posición de dominación social de uno sobre el otro. Finalmente, en la cuarta de las posibilidades, ambas dimensiones, tanto el poder como la distancia social, tienen valores negativos y representa por ejemplo el tipo de relación existente entre amigos.



Al igual que habían hecho Bonikowska, Trosborg y Sasaki, las situaciones se han diseñado de tal modo que los informantes —todos ellos estudiantes universitarios en una sociedad occidental— las pudieran encontrar familiares y cotidianas. A nuestro modo de ver, esto supone un avance metodológico con respecto a los cuestionarios empleados en otros estudios que presentan situaciones en las que los informantes tienen que adoptar roles que les resultan totalmente ajenos —como el de director de una empresa, profesor o jefe en una oficina—, lo que dificulta que puedan ser asumidos por ellos. Para evitar la artificialidad que implicaría, en el presente estudio se ha optado por no incluir situaciones en las que el hablante tuviera que adoptar una posición de poder con respecto al oyente. En este sentido, Hernández Sacristán (59) señala que, de incluir situaciones que pudieran resultar ajenas a los informantes, el esfuerzo de reflexión metapragmática que se les pediría a éstos tendría que ver, por lo tanto, no ya con lo que diría quien está respondiendo al cuestionario en una situación determinada, sino con lo que cree que diría un modelo de interlocutor A a otro B en la situación descrita, lo que afectaría lógicamente a la fiabilidad de los datos obtenidos.

3.4. ANÁLISIS ESTADÍSTICOS

En este estudio se han llevado a cabo dos tipos de análisis estadísticos. Por una parte, a un nivel general, un análisis logarítmico-lineal ha tratado de dilucidar si las variables independientes analizadas (grupo de informantes y situación o *distancia percibida*) han tenido algún efecto sobre las variables dependientes medidas. Esto es, si existen diferencias estadísticamente significativas en la medición de las variables dependientes entre los tres grupos de informantes y entre las cinco situaciones planteadas. La probabilidad de ajuste del modelo que suele fijarse es 0,10 y ha sido éste el índice empleado en este estudio.

Por otra parte, a un nivel más específico, se realizó un contraste de hipótesis para diferencia de proporciones en muestras independientes. En todos los análisis las decisiones estadísticas se adoptaron fijando el nivel de significación o probabilidad α en el valor 0,05, que constituye el valor más consensuado. Si el índice de significación se fija en 0,05, esto nos indicará que habrá un 95% de probabilidades de rechazar la hipótesis nula. Dicho de otro modo, la probabilidad de que las diferencias encontradas —por ejemplo entre un grupo de sujetos y otro o entre una situación y otra— sean significativas será del 95% o mayor y habrá, por tanto, tan sólo un 5% de probabilidades —o menos— de que esas diferencias se deban al azar.

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

4.1. NIVEL DE OBLICUIDAD CON RESPECTO AL GRUPO DE INFORMANTES

En este estudio se han distinguido seis niveles de oblicuidad diferentes con respecto a la realización de peticiones que van desde la categoría 0 —que implica





que el hablante opta por no llevar a cabo la petición— hasta la categoría V, que corresponde a las *peticiones directas*: imperativos y performativos explícitos. A medida que se asciende en el número de la categoría, aumenta el riesgo potencial de amenaza para la imagen negativa del oyente. Sin embargo, por otra parte, si no se lleva a cabo la petición o si se recurre a indirectas no convencionales o alusiones, es muy probable que el oyente no lleve a cabo la acción que el hablante desea o que las intenciones de éste sean malinterpretadas por aquél. De este modo, los hablantes suelen recurrir en la mayoría de las ocasiones a estrategias que, si bien son indirectas, están convencionalizadas en la lengua, lo que permitirá por un lado que el oyente pueda negarse a llevar a cabo la acción sin que el riesgo de pérdida de su imagen negativa sea excesivamente alto y, por otro lado, reducirá las posibilidades de una mala interpretación por parte del oyente, hasta el punto de que éstas serán prácticamente inexistentes. No debe extrañar, por tanto, que ésta sea la categoría más frecuente en los tres grupos de informantes y en las cinco situaciones propuestas en el cuestionario. Además de estar compuesta por estrategias convencionalmente indirectas, otra característica de la categoría más frecuente en los tres grupos de informantes es que expresa condiciones basadas en el oyente. Trosborg (197) afirma que las peticiones orientadas hacia el oyente implican que éste se encuentra en una posición de control para decidir si satisface o no la petición del hablante y, por este motivo, resultan normalmente más corteses que las peticiones formuladas sobre condiciones basadas en el hablante. Al interrogar al oyente acerca de alguna de estas precondiciones, el hablante no da por supuesto que aquél vaya a responder positivamente a sus demandas al mismo tiempo que hace que disminuya el riesgo de pérdida de su propia imagen. Debido a estos motivos, las preguntas acerca de la voluntad y la capacidad del oyente han sido las más frecuentes en todos los grupos de informantes y también en todas las situaciones. No obstante, se han observado diferencias estadísticamente significativas entre los tres grupos de informantes en cuanto a la utilización de estrategias de petición pertenecientes a esta categoría. Así, mientras que los hablantes que utilizan con mayor frecuencia peticiones convencionalmente indirectas son los hablantes nativos de inglés (95,7%), los hablantes de español son los que utilizan este tipo de estrategias en un porcentaje más reducido (84,8%), y los hablantes no nativos de inglés se encuentran a medio camino entre unos y otros (91,2%). Las peticiones (1)-(3) ilustran la categoría de las *peticiones convencionalmente indirectas que expresan condiciones basadas en el oyente*.

- (1) *Could I possibly borrow your notes? I will get them back to you as soon as possible.*³
(I/35/I)⁴

³ La parte relevante en cada uno de los ejemplos aparece en cursiva.

⁴ En el sistema de codificación utilizado para identificar los ejemplos, el primer número representa al grupo de informantes (I: hablantes nativos de inglés, II: hablantes nativos de español y III: hablantes no nativos de inglés, el segundo número —de 1 a 75— representa al informante, y el tercer número —de 1 a 5— representa la situación.

- (2) *¿Me puedes dejar el libro y en un momento te lo traigo?* (II/7/3)
 (3) *Can you get that book down for me, please?* (III/33/5)

Coinciden también los tres grupos en la segunda categoría en orden de frecuencia de estrategias de petición. Se trata de la categoría IV, la de las *peticiones directas*. En ellas el propósito ilocutivo del acto de habla se hace explícito, de tal modo que se reduce aún más la posibilidad de una mala interpretación por parte del oyente. La petición toma la forma de una orden, que se podrá realizar por medio de un enunciado performativo o de un imperativo. El grado de intromisión en la autonomía personal del oyente es en este caso bastante más elevado, por lo que el riesgo de amenaza a la imagen negativa del oyente es asimismo mucho mayor. Los ejemplos (4)-(8) sirven para ilustrar esta categoría:

- (4) *Do us a favour and get that book down for me, will you?* (I/11/5)
 (5) Por favor, nena, *déjame los apuntes*, que ayer no pude venir. (II/7/1)
 (6) Disculpe, mire soy una alumna de su compañero y tengo que hacer un trabajo y *venía para pedirle* a usted más información bibliográfica. (II/63/4)
 (7) Hey, John, *take that book down*, please. (III/5/5)
 (8) Hi! Look... I'm in a hurry and I need to photocopy a pair of chapters of this book. There's not anyone left, so... if you don't mind, *I'd ask you to lend me this one*. Don't worry, it'll just be a matter of 15 minutes. (III/24/3)

En el caso de las peticiones directas se han apreciado también diferencias estadísticamente significativas entre los tres grupos de informantes. El porcentaje de utilización de este tipo de peticiones más elevado corresponde a los hablantes nativos de español (10,4%). A continuación, los hablantes no nativos de inglés recurren a peticiones directas en el 5,3% de los casos, de tal manera que ocupan una posición intermedia entre los hablantes nativos de español y los nativos de inglés. Estos últimos —con un 1,6%— son los que menos peticiones directas utilizan. Parece, por tanto, que los hablantes nativos de inglés consideran más importante que los hablantes nativos de español el respeto a la autonomía o a la independencia personal del oyente. Los hablantes nativos de español recurren con mayor frecuencia a peticiones directas tal vez porque consideran que en determinadas ocasiones la utilización de imperativos, más que una injerencia en la autonomía del interlocutor, puede interpretarse como una muestra de confianza en el mismo. Los hablantes no nativos de inglés en este caso, como en otros, se sitúan en una posición intermedia entre los informantes de los otros dos grupos. Quizás han captado que la utilización de estrategias de petición directas resulta en inglés más inapropiada que en español. Sin embargo, al mismo tiempo, se percibe una influencia de su lengua nativa en sus producciones de peticiones en la lengua extranjera. En este sentido se podría decir que han desarrollado un sistema o una interlengua que en este aspecto se encuentra a medio camino entre su lengua nativa, el español, y la lengua extranjera, el inglés.

Una de las condiciones de sinceridad de las peticiones indica que, para que una petición se realice de una manera sincera, el hablante deberá desear que se lleve a cabo una determinada acción. Al elegir centrarse en las condiciones basadas en el



hablante —antes que en las basadas en el oyente—, los deseos o necesidades de aquél se convierten en el eje de interacción y la petición resulta, de este modo, más directa. La categoría III, correspondiente a las *peticiones convencionalmente indirectas que expresan condiciones basadas en el hablante*, ocupa el tercer lugar en cuanto a frecuencia de utilización en los grupos de hablantes nativos de español y no nativos de inglés, con unos porcentajes de 2,4% y 1,6% respectivamente. En el grupo de hablantes nativos de inglés las estrategias pertenecientes a esta categoría se sitúan en el cuarto lugar y alcanzan un porcentaje de 0,8%. En este caso las diferencias son estadísticamente significativas entre los dos grupos de hablantes nativos. Las siguientes peticiones ejemplifican esta categoría:

- (9) *I really need to use that book and I can't get it from the library.* (I/16/3)
- (10) *Estoy un poco perdido y me gustaría mucho que me orientase.* (III/52/4)
- (11) *Excuse me, I'm an English Philology student and I wish you to read this outline if you don't mind.* (III/13/4)

La categoría restante corresponde a las *indirectas no convencionales* o *alusiones* —Categoría I—, que ocupa el tercer lugar en orden de frecuencia en el grupo de los hablantes nativos de inglés, con un 1,1%, y el cuarto en los otros dos grupos, con porcentajes de 0,5% y 0,8% en hablantes de español y hablantes no nativos de inglés respectivamente. La interpretación de la intención de las palabras del hablante en este caso depende del contexto en que se emitan, a diferencia de las peticiones directas, en las que el significado literal e independiente del contexto la hace evidente, y de las peticiones convencionalmente indirectas, en las que viene determinada por algún mecanismo semántico o gramatical usado de un modo convencional para transmitir la fuerza ilocutiva de la petición, en palabras de Weizman (124). En este sentido, como afirma esta misma autora en otro estudio (Weizman 71), las alusiones permiten al hablante mantener cierta opacidad o ambigüedad con respecto a la intención de su enunciado. De este modo, podrá negar en caso de necesidad que estuviera realmente realizando una petición, lo que permitiría proteger su propia imagen, así como la del oyente, al permitirle rechazar el requerimiento de su interlocutor de un modo indirecto. En otras palabras, por medio del recurso a estrategias de petición no convencionalmente indirectas, el hablante podrá evitar referirse a su intención impositiva de un modo explícito. Los escasos porcentajes que alcanza esta categoría en los tres grupos de informantes pueden deberse, por una parte, a la falta de seguridad por parte del hablante de que el propósito ilocutivo de su enunciado se interprete de una manera adecuada, y, por otra parte, a la falta de intención de someter al oyente a un esfuerzo mayor del habitual para inferir la intención de las palabras de su interlocutor. En ciertas ocasiones la petición indirecta no convencional puede consistir en una pregunta acerca de la disponibilidad del oyente para llevar a cabo la acción solicitada por el hablante, como en (25) o (26) o en la referencia a algún motivo que justificaría la realización de la petición, como en (27). Enunciados de este tipo a menudo acompañan a peticiones directas o convencionalmente indirectas como movimientos de apoyo o modificadores externos cuya función consistirá en mitigar la fuerza impositiva de la petición. Las diferencias

entre grupos de informantes no son en esta ocasión estadísticamente significativas en ninguno de los casos.

- (12) Hello, I was wondering if you've got a minute. *I'm studying X and I'm writing a paper on X. I've heard you're an expert.* (I/24/4)
 (13) Oye, ¿tienes los apuntes de ayer? Los fotocopio y te los traigo, ¿vale? (II/20/1)
 (14) *I'm quite interested in this subject, but you are the only person I know who can help me with it.* (III/29/4)

Si se suman los porcentajes correspondientes a las categorías más directas —categorías III y IV— y los que corresponden a las categorías menos directas —categorías I y II— se puede observar que el nivel de oblicuidad es bastante más elevado en los hablantes nativos de inglés que en los otros dos grupos, especialmente el grupo de hablantes nativos de español. En otras palabras, los hablantes nativos de inglés tienden a emplear estrategias de petición más indirectas que los hablantes de español. Los hablantes no nativos de inglés ocupan una posición intermedia entre uno y otro grupo en este sentido.⁵ El siguiente gráfico presenta las proporciones de utilización de las distintas categorías de petición a través de los distintos grupos de informantes.

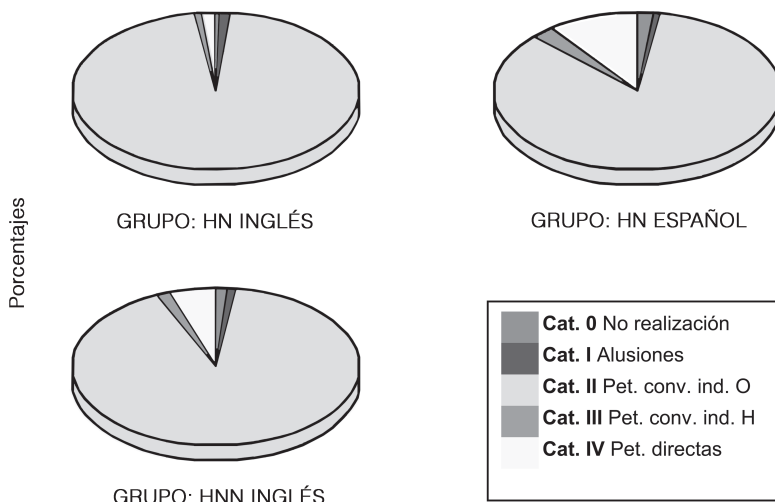


Gráfico. Distribución de las categorías de petición según el grupo de informantes.

⁵ Al sumar los porcentajes de las categorías I y II, los resultados son 96,8%, 85,3% y 92% respectivamente en hablantes nativos de inglés, hablantes nativos de español y hablantes no nativos de inglés. Las sumas de las categorías III y IV presentan los siguientes resultados: 2,4% en los hablantes nativos de inglés, 12,8% en los hablantes de español, y 6,9% en los hablantes no nativos de inglés.

TABLA 3. DISTRIBUCIÓN DE LAS CATEGORÍAS DE ESTRATEGIAS DE PETICIÓN ENTRE LOS DISTINTOS GRUPOS DE INFORMANTES

	HN INGLÉS		HN ESPAÑOL		HNN INGLÉS	
	N	%	N	%	N	%
Cat. 0						
<i>No realización</i>	2	0,5	7	1,9	5	1,3
Cat. I						
<i>Peticiones no convencionales indirectas</i>	4	1,1	2	0,5	3	0,8
Cat. II						
<i>Peticiones convencionales indirectas.</i>						
<i>Condiciones Basadas en el oyente</i>	359	95,7	318	84,8	342	91,2
Cat. III						
<i>Peticiones convencionales indirectas.</i>						
<i>Condiciones basadas en el hablante</i>	3	0,8	9	2,4	6	1,6
Cat. IV						
<i>Peticiones directas</i>	6	1,6	39	10,4	20	5,3
TOTAL	375	100	375	100	375	100

Si descendemos a un mayor nivel de detalle, se podrá establecer una clasificación en doce tipos de estrategias de petición. Entre unos grupos de informantes y otros se pueden observar diferencias estadísticamente significativas en cuanto a la utilización de estas estrategias de petición. Así pues, mientras para los hablantes nativos de inglés la estrategia que más se utiliza es la *petición de permiso*, con un porcentaje del 33,6%, para hablantes nativos de español, con un porcentaje del 8,0%, ocupa el quinto lugar en orden de frecuencia, y en los hablantes no nativos de inglés, con un 16,3%, le corresponde el segundo lugar en orden de frecuencia, compartido con otra estrategia. Por medio de esta estrategia se expresa de un modo implícito que el oyente ejerce control sobre la situación. Tanto para hablantes nativos de español (38,7%) como para los hablantes no nativos de inglés (48,0%) la estrategia que se ha utilizado con mayor frecuencia ha sido la *pregunta sobre la capacidad del oyente para llevar a cabo la acción*. Los tres grupos de informantes difieren significativamente en cuanto a la utilización de estas dos estrategias. Otra estrategia en la que se han observado diferencias estadísticamente significativas entre los tres grupos de informantes es la utilización de imperativos —la más directa de las estrategias y por tanto la que más amenaza la imagen negativa del oyente, al suponer una intromisión directa en su libertad de acción—. Los hablantes nativos de español son los que han utilizado esta estrategia con mayor frecuencia, en el 9,3% de sus peticiones. Los que menos imperativos han empleado han sido los hablantes nativos de inglés, en el 1,6% de sus producciones, y, como en otras ocasiones, los hablantes no nativos de inglés, con el 4,8%, ocupan una posición intermedia entre los otros dos grupos. El uso de imperativos en inglés se considera poco adecuado para llevar a cabo peticiones, excepto en condiciones muy determinadas.

En español, sin embargo, el imperativo se considera más aceptable, debido a que en la cultura española no se pone tanto énfasis en la imagen negativa como en la inglesa, sociedad en la que se valora en mayor medida la independencia y la libertad de acción del individuo. El hecho de que los hablantes no nativos de inglés hagan uso de imperativos en un porcentaje bastante más elevado que los hablantes nativos puede deberse a una influencia del español, su lengua nativa. En otras estrategias, como la *pregunta sobre la voluntad del oyente para llevar a cabo la acción*, la *pregunta sobre la posibilidad de que se lleve a cabo la acción* o los *enunciados acerca de los deseos del hablante*, se han observado diferencias estadísticamente significativas entre los hablantes nativos de inglés y los otros dos grupos de informantes.

Se presentan a continuación peticiones que ejemplifican los diferentes tipos de estrategias en un nivel descendiente de oblicuidad, esto es, de las más indirectas a las más directas:⁶

Petición de permiso

- (15) Excuse me, *may I borrow your notes for a second?* I just need to check something. (I/21/1)
- (16) Tengo que hacer una llamada telefónica muy importante. *¿Podría hacerlo desde aquí?* (II/4/2)
- (17) Excuse me but I must make an important call, *could I use your telephone*, if it is not much trouble? (III/14/2)

Pregunta sobre la capacidad del oyente para llevar a cabo la acción

- (19) *Can you get me that book down, please?* I'm too much of a short arse to reach. (I/65/5)
- (20) Oye, *¿me podrías coger el libro*, que no llevo, por favor? (II/52/5)
- (21) *Can you lend me the book for a moment?* I'll just make a few copies. (III/50/3)

Pregunta sobre la conformidad del oyente para llevar a cabo la acción⁷

- (22) *Do you mind if I use your telephone?* It's just that it's quite urgent, I wouldn't ask you otherwise. (I/1/2)
- (23) *¿Te importa dejarme el libro para fotocopiar un par de capítulos* y ahora te lo devuelvo, por favor? (II/2/3)
- (24) Excuse me, I see that you're using a book I need. *Do you mind if I photocopy some pages in a second and I give it back to you?* I really need it for a paper and I thought I wasn't going to find it anywhere. (III/70/3)

⁶ No se incluyen aquí dos de las estrategias: la *no realización*, y las *alusiones o indirectas no convencionales*. En el caso de aquélla el motivo es obvio, pues implica no llevar a cabo el acto de habla, no producir la petición. En el caso de las alusiones, no se presentan aquí de nuevo, puesto que pertenecen a una categoría en la que se ha incluido una única estrategia.

⁷ Aunque las fórmulas *Do you mind...?* y *Would you mind...?* son las más frecuentes en esta estrategia en inglés, los hablantes nativos de inglés ocasionalmente utilizan la fórmula *Is it okay...?* o *Would it be okay...?* En el grupo de los hablantes no nativos de inglés, sin embargo, tan sólo se ha registrado un ejemplo en el que se ha utilizado esta fórmula.



Pregunta sobre la voluntad del oyente para llevar a cabo la acción⁸

- (25) *Will you get that book down for me please?* (I/26/5)
- (26) *Would you read my outline and suggest some references* because I've heard you're a specialist on the subject? (I/67/4)
- (27) *¿Me dejas los apuntes, por favor? Los fotocopio y te los devuelvo.* (II/10/1)
- (28) *¿Sería tan amable de leer el esbozo de mi trabajo?* (II/15/4)
- (29) I wonder if *you would read my outline and, if possible, give me some bibliographical references.* (III/5/4)
- (30) Excuse me, *would you be so kind as to read this outline and provide me with some references for my paper?* (III/6/4)

Pregunta sobre la posibilidad de que se lleve a cabo la acción

- (31) *Would it be possible* to borrow the book for a little while to photocopy some chapters out of it? (I/26/3)
- (32) Tengo que hacer una llamada urgente *¿Sería posible utilizar su teléfono?* (II/17/2)
- (33) *Would there be any possibility* to have a look at my paper? (III/69/4)

Fórmula de sugerencia

- (34) Do you have this book? I was looking for it because I need to photocopy a couple of chapters. *Why don't you lend it to me for a couple of minutes?* It will not take me long. (III/22/3)

Enunciados acerca de los deseos del hablante

- (35) Me han dicho que usted es especialista en este tema y *me gustaría que le echara un vistazo a este trabajo.* (II/31/4)
- (36) Morning! I'm a student and since I know you are a specialist in this subject, *I'd like you to read my outline and provide me with bibliography.* (III/45/4)

Enunciados acerca de las necesidades y demandas del hablante

- (37) *I really need to use that book* and I can't get it from the library. (I/16/3)

⁸ Llama la atención el hecho de que en la mayor parte de las peticiones producidas por hablantes no nativos de inglés que se inscriben en esta estrategia, en concreto en 21 de las 34, se ha utilizado la fórmula *Would you be so kind as to...?* mientras que en el grupo de hablantes nativos de inglés no se ha registrado ni un solo ejemplo en el que se haya recurrido a esta fórmula. Podría quizás considerarse como un caso de desviación pragmática inducida por motivos docentes. Los hablantes no nativos de inglés probablemente han aprendido que esta fórmula puede utilizarse en inglés para llevar a cabo peticiones y han generalizado de una manera excesiva su uso hasta hacerlo extensivo a contextos en los que probablemente sería considerado poco apropiado por los hablantes nativos de inglés, aunque el propósito ilocutivo de la expresión lingüística sea el adecuado. Por otra parte, se han registrado dos enunciados producidos por dos hablantes no nativos de inglés en los que se ha utilizado el verbo *want*, que no se ha empleado, sin embargo, en ninguna de las peticiones de los hablantes nativos de inglés. De hecho, probablemente el hablante nativo de inglés consideraría poco apropiada la utilización de ese verbo en los contextos en los que lo han usado los hablantes no nativos. En este caso cabría hablar, por lo tanto, de transferencia pragmática negativa de la L₁ (español) a la L₂ (inglés).

- (38) Perdona, ¿vas a utilizar el libro durante mucho tiempo? *Necesito hacerle una fotocopia.* (II/12/3)
 (39) *I need to telephone urgently.* (III/75/2)

Performativos explícitos

- (40) ¡Hola! Perdona que te moleste, pero un compañero tuyo me ha dicho que estás trabajando con el tema central de mi trabajo y *quisiera pedirte* que me dejaras algunas reseñas bibliográficas que me pudieran orientar un poco. (II/21/4)
 (41) Hi! Look... I'm in a hurry and I need to photocopy a pair of chapters of this book. There's not anyone left, so... if you don't mind, *I'd ask you* to lend me this one. Don't worry, it'll be just a matter of fifteen minutes. (III/24/3)

Imperativos

- (42) *Get* that book for me please. (I/15/5)
 (43) *Déjame* los apuntes. (II/27/5)
 (44) *Pass me* your notes for a minute, please. (III/28/1)

La tabla siguiente recoge las proporciones de uso de cada una de las estrategias de petición en cada grupo de informantes:

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS DE PETICIÓN ENTRE LOS DISTINTOS GRUPOS DE INFORMANTES							
		HN INGLÉS		HN ESPAÑOL		HNN INGLÉS	
		N	%	N	%	N	%
Cat. 0	<i>No realización</i>	2	0,5	7	1,9	5	1,3
Cat. I	<i>Indirecta o alusión</i>	4	1,1	2	0,5	3	0,8
	<i>Pregunta sobre posibilidad de llevar a cabo acción</i>	34	9,1	1	0,3	1	0,3
	<i>Petición de permiso</i>	126	33,6	30	8,0	61	16,3
Cat. II	<i>Pregunta sobre capacidad O</i>	117	31,2	145	38,7	180	48,0
	<i>Pregunta sobre conformidad O</i>	79	21,1	95	25,3	61	16,3
	<i>Pregunta sobre voluntad O</i>	4	1,1	48	12,8	34	9,1
	<i>Fórmula de sugerencia</i>	0	0	0	0	5	1,3
Cat. III	<i>Enunciado deseos H</i>	0	0	7	1,9	4	1,1
	<i>Enunciado necesidades H</i>	3	0,8	2	0,5	1	0,3
Cat. IV	<i>Performativos</i>	0	0	3	0,8	2	0,5
	<i>Imperativos</i>	6	1,6	35	9,3	18	4,8
TOTAL	375	100	375	100	375	100	

4.2. NIVEL DE OBLICUIDAD CON RESPECTO A LA SITUACIÓN

Los factores de poder social y distancia social han ejercido una influencia en el nivel de oblicuidad seleccionado por los informantes de los tres grupos. Conforme a los resultados del análisis logarítmico-lineal llevado a cabo en este estudio, no sólo afecta la variable del grupo de informantes a la categoría de la petición, sino que la variable de la situación o distancia percibida actúa también sobre la elección del nivel de oblicuidad. Así, si bien en todas las situaciones la categoría de las peticiones indirectas convencionales que expresan condiciones basadas en el oyente ha sido la más frecuente, se han podido apreciar diferencias estadísticamente significativas entre unas situaciones y otras. Los porcentajes oscilan entre el 94,7% de la situación S2 (*Llamada*) y el 80,9% de la situación S5 (*Estantería*) (Véase tabla 5). Esta última situación difiere significativamente del resto de las situaciones. También se han encontrado diferencias estadísticamente significativas entre las situaciones S3 (*Libro*) y S4 (*Trabajo*) en cuanto a la elección de esta categoría.

Con respecto a la utilización de la categoría de las *peticiones directas*, los porcentajes más elevados corresponden a aquellas situaciones en las que no media una relación de poder entre interlocutores conocidos, esto es, la situación S1 (*Apuntes*), en la que el porcentaje es el 7,6%, y la S5 (*Estantería*), en la que el porcentaje asciende al 19,1%. En el resto de las situaciones, que no difieren significativamente entre sí en este sentido, y que se caracterizan por la mediación de una relación de poder, de distancia social o ambas a un tiempo, las proporciones de elección de peticiones directas se sitúan entre el 0% y el 1,3%.

La conclusión que se puede extraer de esta variación situacional es que cuanto más próxima es la relación entre los interlocutores, es decir, en aquellas situaciones en las que no les separa una relación de poder o de distancia social —S1 (*Apuntes*) y S5 (*Estantería*)—, mayor será la tendencia a la utilización de estrategias directas de petición, puesto que el riesgo de amenaza a la imagen del oyente es menor que en los casos en los que las relaciones sociales entre hablante y oyente son menos próximas e igualitarias.

TABLA 5. DISTRIBUCIÓN DE CATEGORÍAS DE ESTRATEGIAS DE PETICIÓN ENTRE LAS DISTINTAS SITUACIONES

	APUNTES		LLAMADA		LIBRO		TRABAJO		ESTANTERÍA	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Cat. 0	0	0	8	3,6	4	1,8	2	0,9	0	0
Cat. I	3	1,3	0	0	1	0,4	5	2,2	0	0
Cat. II	205	91,1	213	94,7	214	95,1	205	91,1	183	81,3
Cat. III	0	0	3	1,3	4	1,8	10	4,4	0	0
Cat. IV	17	7,6	1	0,4	2	0,9	3	1,3	42	18,7
TOTAL	225	100	225	100	225	100	225	100	225	100

5. CONCLUSIONES

Puesto que las peticiones son actos de habla que suponen una amenaza para la imagen del oyente, la tendencia en los tres grupos de informantes que han participado en este estudio consiste en evitar la utilización de estrategias directas. No obstante, a pesar de la coincidencia en cuanto a la categoría más frecuente en los tres grupos, se han podido observar diferencias estadísticamente significativas entre grupos de informantes. El grupo de los hablantes no nativos de inglés se sitúa con frecuencia entre los otros dos grupos, lo que parece indicar que en ese sentido su sistema interlingüístico se ha visto influido por su lengua nativa o, en otras palabras, se ha producido una transferencia, en este caso negativa, de la L_1 a la L_2 . El grado de oblicuidad más elevado corresponde a los hablantes nativos de inglés y el más reducido a los hablantes nativos de español. En otras palabras, los hablantes de español son, de entre los tres grupos, los que utilizan estrategias más directas de petición, mientras que los hablantes nativos de inglés son los que recurren a estrategias más indirectas.

La selección de la estrategia o categoría de petición por los informantes de este estudio está condicionada por factores de tipo situacional. Cuanto más distante es la relación entre los interlocutores mayor será la tendencia a evitar la utilización de estrategias directas. Así, los porcentajes más elevados de utilización de las categorías más directas corresponden a aquellas situaciones en las que no hay relación de poder entre los interlocutores, lo que resulta lógico, ya que no se suele considerar tan esencial o urgente en esos casos salvaguardar la imagen del oyente como en aquellas situaciones en las que el oyente ejerce poder sobre el hablante.

Como se ha mencionado, es muy frecuente que las proporciones alcanzadas en el grupo de los hablantes no nativos de inglés con respecto a la utilización de estrategias de petición se sitúen entre las de los otros dos grupos de informantes. En alguna de las estrategias analizadas, además, el grupo de los hablantes nativos de inglés difiere significativamente desde un punto de vista estadístico de los otros dos grupos. Lo que indican estos resultados es que las realizaciones de peticiones de los hablantes no nativos se ven influidas por su lengua nativa. Esta influencia o transferencia desde la lengua nativa puede resultar con frecuencia positiva, pero en otras ocasiones puede suponer una desviación de la norma en la lengua extranjera. En estos casos en los que el patrón de realización de un acto de habla en la L_2 no se corresponde con la práctica normal de los hablantes nativos de esa lengua, esta divergencia puede afectar a la imagen del hablante no nativo en su interacción con un hablante nativo. Así, por ejemplo, si un hablante no nativo de inglés emplea con demasiada frecuencia formas imperativas, el hablante nativo podrá pensar que está tratando con una persona maleducada o demasiado brusca.

Si las producciones de ciertos actos de habla de los hablantes no nativos de inglés difieren en ciertos aspectos de las de los hablantes nativos y si esta divergencia puede afectar negativamente a la imagen del hablante extranjero, una consecuencia inevitable será que se deberá prestar más atención a aspectos relacionados con la pragmática en las clases de inglés como lengua extranjera. El aprendizaje de una lengua extranjera implica algo más que aprender su gramática, su vocabulario o su



pronunciación. Aspectos pragmáticos como el analizado en este estudio tienen gran importancia en la comunicación verbal y, como ya se ha dicho, afectan a la imagen del hablante, en el sentido de que el uso de una forma poco adecuada en un contexto determinado puede asociarse a determinados rasgos de la personalidad del hablante o de su actitud hacia su interlocutor, como la mala educación, soberbia, distanciamiento, etc. En definitiva, el fin último de la lengua, de las formas lingüísticas, es la comunicación. El objetivo de la enseñanza de un idioma extranjero debe consistir en que el hablante no nativo consiga utilizar su conocimiento gramatical y léxico en actos creativos de comunicación. De este modo, la adquisición de la competencia comunicativa se ha considerado como uno de los objetivos más importantes en el aprendizaje de una lengua extranjera. Al centrar la atención en la adquisición de la competencia comunicativa por parte del alumno, y en particular en aspectos pragmáticos, resulta esencial la selección del material lingüístico ofrecido a los alumnos y de las actividades comunicativas que éstos habrán de realizar. Estas actividades habrán de cubrir áreas que normalmente se descuidan, como la relación entre los interlocutores y su efecto sobre la elección del tipo de lenguaje o una escala de los distintos grados de cortesía. Se tendrá necesariamente que prestar atención a las normas sociopragmáticas específicas de la cultura meta, así como a las reglas pragmalingüísticas. La investigación en las áreas de la pragmática intercultural y de la pragmática de la interlengua constituirá una ayuda inestimable para el diseño de actividades y materiales didácticos apropiados, puesto que podrá revelar diferencias entre la lengua nativa y la lengua extranjera, de tal modo que permitirá identificar posibles áreas de interferencia pragmática.⁹



⁹ En DÍAZ PÉREZ (2002) se sugieren diversas tareas y actividades útiles para la enseñanza de aspectos relacionados con la pragmática, como la producción de actos de habla o la expresión de cortesía verbal.

OBRAS CITADAS

- ALCARAZ, E. *El inglés profesional y académico*. Madrid: Alianza, 2000.
- BONIKOWSKA, M. "The Choice of Opting Out." *Applied Linguistics* 9.2 (1988): 169-181.
- BROWN, P. & S. LEVINSON. *Politeness*. Cambridge: Cambridge UP, 1987.
- CONLAN, C.J. "Politeness, Paradigms of Family, and the Japanese ESL Speaker." *Language Sciences* 18 (1996): 729-742.
- DÍAZ PÉREZ, F.J. "Pragmatics and Foreign Language Learning." *Studies in Applied Linguistics and English Teaching*. Ed. A. Bueno González et al. Jaén: Universidad de Jaén, 2002. 261-277.
- EISENSTEIN, M. & J. BODMAN. "'I Very Appreciate': Expressions of Gratitude by Native and Nonnative Speakers of American English." *Applied Linguistics* 7 (1986): 167-185.
- GOFFMAN, E. *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. New York: Doubleday, 1967.
- HERNÁNDEZ SACRISTÁN, C. *Culturas y acción comunicativa: introducción a la pragmática intercultural*. Barcelona: Octaedro, 1999.
- HILL, B., S. IDE, S. IKUTA, A. KAWASAKI & T. OGINO. "Universals of Linguistic Politeness." *Journal of Pragmatics* 10 (1986): 347-371.
- HONG, W. *Request Patterns in Chinese and German*. Munich: Lincom Europa, 1998.
- HOUSE, J. & G. KASPER. "Interlanguage Pragmatics: Requesting in a Foreign Language." *Perspectives on Language in Performance*. Ed. W. Loerscher & R. Schulze. Tübinga: Narr, 1987. 1250-1288.
- SASAKI, M. "Investigating EFL Students' Production of Speech Acts: A Comparison of Production Questionnaires and Role Plays." *Journal of Pragmatics* 30 (1998): 457-484.
- SEARLE, J.R. "A Classification of Illocutionary Acts." *Language in Society* 5 (1976): 1-23.
- TROSBORG, A. *Interlanguage Pragmatics: Requests, Complaints and Apologies*. Berlin/ New York: Mouton de Gruyter, 1995.
- TUCKER, G. "The Role of the Lexicogrammar in the Realisation of Requests." *Negotiating Service: Studies in the Discourse of Bookshop Encounters*. Ed. G. Aston. Bolonia: Cooperativa Libreria Universitaria Editrice, 1988. 153-165.
- WEIZMAN, E. "Requestive Hints." *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Ed. S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper. Norwood, New Jersey: Ablex, 1989. 71-95.
- WEIZMAN, E. "Interlanguage Requestive Hints." *Interlanguage Pragmatics*. Ed. G. Kasper & S. Blum-Kulka. Oxford: Oxford UP, 1993. 123-137.

