



**BIBLIOTECA DE RECURSOS ELECTRÓNICOS DE
HUMANIDADES**



para red de comunicaciones Internet

ÁREA: Publicaciones electrónicas

Los contenidos incluidos en el presente artículo están sujetos a derechos de propiedad intelectual. Cualquier copia o reproducción en soportes papel, electrónico o cualquier otro serán perseguidos por las leyes vigentes.

Liceus, Servicios de Gestión y Comunicación S.L.

C/ Rafael de Riego, 8- Madrid 28045

Tel. 91 527 70 26

www.liceus.com e-mail: info@liceus.com

LA CORTESÍA VERBAL EN LAS PETICIONES EN EL ENTORNO FAMILIAR

Ricardo Aragón Ramírez

ISBN: 978-84-9822-971-4

Resumen: “¿Es descortés la conversación coloquial? Aparentemente, sí. ¿Lo es en el acto de habla *peticiones* en un entorno familiar?” La presente memoria de investigación nace con la intención de ser una pequeña contribución al mundo de la pragmática; las conclusiones extraídas pretenden dar respuesta a esta última pregunta, a través del estudio y análisis de los distintos usos lingüísticos de cortesía verbal en el acto de habla *peticiones* en un entorno familiar. Con tal fin, en primer lugar, hemos recopilado un corpus de conversaciones coloquiales grabadas espontáneamente para trabajar con un corpus natural, espontáneo y real. A continuación, hemos procedido con el análisis del corpus: microanálisis observando los diferentes usos de cortesía verbal en función de tres parámetros (coste de la acción, poder del oyente y grado de familiaridad); y una breve aproximación al macroanálisis. Finalmente, hemos realizado una propuesta didáctica de alguna de las conclusiones que más ha destacado en nuestro estudio, como prueba viable de la posibilidad de llevar estas estrategias de cortesía de los nativos al aula de E/LE.

Palabras clave: Cortesía verbal, peticiones, estrategias de cortesía, corpus de conversaciones coloquiales, alto grado de familiaridad, coste de la acción, análisis cualitativo, microanálisis, macroanálisis, propuesta didáctica.



Departamento de Filología

Máster en Enseñanza de Español como Lengua Extranjera

RICARDO ARAGÓN RAMÍREZ

**LA CORTESÍA VERBAL EN LAS PETICIONES
EN EL ENTORNO FAMILIAR**

Memoria de investigación dirigida por la profesora

LAURA CAMARGO FERNÁNDEZ

Alcalá de Henares

2008

AGRADECIMIENTOS

A Laura, por guiarme y reconducirme en todo momento, siempre satisfaciendo mis peticiones.

A Sara, por ayudarme moralmente y físicamente, sobre todo en los momentos más difíciles de esta travesía.

A todos aquellos colaboradores (familia y amigos) que han contribuido con sus voces a formar un querido corpus de conversaciones coloquiales.

ÍNDICE

1- Introducción.....	6
1.1- Presentación del estudio.....	6
1.2- Estado de la cuestión.....	8
1.2.1- La teoría de Lakoff (1973).....	10
1.2.2- La teoría de Leech (1983).....	11
1.2.3- La teoría de Brown y Levinson (1987).....	12
1.2.4- Objeciones al modelo de Brown y Levinson.....	14
1.2.5- Estructura del acto de habla <i>peticiones</i>	16
1.3- Materiales y metodología.....	19
1.3.1- Metodología y preparación de la recogida de datos.....	19
1.3.1.1- Descripción del corpus.....	19
1.3.1.2- Los informantes.....	20
1.3.1.3- La toma de datos.....	20
1.3.1.4- Las transcripciones.....	21
1.3.2- Cómo llevar a cabo el análisis de los datos.....	21
1.3.2.1- Los tres ejes de la cortesía verbal en las peticiones.....	22
1.3.3- Limitaciones del estudio.....	24
2- Análisis del corpus.....	24
2.1- Microanálisis.....	24
2.1.1- Situaciones con bajo coste y bajo poder del oyente.....	24
2.1.2- Situaciones con mayor coste y/o mayor poder del oyente.....	29
2.1.2.1- Aumenta el poder relativo del oyente.....	29
2.1.2.2- Aumenta el coste de la acción.....	30
2.1.3- Análisis <i>mutatis mutandis</i> de varias peticiones.....	36
2.2- Una breve aproximación al macroanálisis.....	43
2.2.1- Reacción positiva ante una petición.....	44
2.2.1.1- El ser humano es solidario en términos lingüísticos.....	44
2.2.1.2- El endeudamiento moral.....	46
2.2.2- Reacción negativa ante una petición.....	47
2.2.3- De la parte consciente del hablante en una petición.....	50
3- Propuesta didáctica para el aula de E/LE.....	52
4- Conclusiones.....	57
5- Bibliografía.....	59
Anexo I – Transcripciones.....	62
1- Convenciones de transcripción.....	62
2- Transcripciones de los diálogos	63

1- Introducción

1.1- Presentación del estudio

El presente trabajo pretende ser una pequeña contribución al mundo de la pragmática, y más concretamente al campo de la cortesía verbal, por parte de alguien que se acaba de iniciar en el mundo de la investigación. Así que, la labor de ponerse al día de tantos y tantos estudios realizados hasta la fecha ha sido ardua y laboriosa, causa de ello es el largo camino recorrido en este campo, especialmente, en las últimas décadas.

En primer lugar, siempre hay una motivación que promueve la elección de un tema de investigación. En este caso, se remonta a un análisis de errores de Fernández (1995: 213) en el que un inmigrante se dirige a un jefe pidiéndole un aumento de salario:

1. —*Oye, súbeme el sueldo.*
2. —*Por favor; ¿poder hablar? Yo preguntar a usted la aumentación...*

No se trata de rivalizar entre error gramatical y error pragmático, pero aquí ya observamos que el primer ejemplo es inadecuado para la situación y que puede provocar en el interlocutor unas consecuencias peores a las del segundo ejemplo. Probablemente esta segunda producción tendrá un mayor grado de éxito gracias a su debida adecuación al contexto, en definitiva, gracias a la pragmática.

Más adelante, nos encontramos en el camino con el análisis de la siguiente muestra de lengua recogida por Briz (1998: 111):

"oye papi/ es que quería ir al cine esta tarde porque hay una peli que el profesor de crítica nos ha dicho que vamos a comentar en clase/ pero no tengo un clavo// dame algo de pasta/ te juro que el sábado ya no..."

Al haber reflexionado en muy pocas ocasiones acerca de la interacción en entornos familiares y de tener un juicio anticipado basado en lo poco corteses que somos en esos ambientes, nos sorprendía el uso "excesivo", pero necesario, de las estrategias de atenuación e intensificación de las que hace uso el hijo para influir en el comportamiento del padre. Podemos realizar una rápida comparación con una simple petición a pie de calle en la que no se cumplen los rasgos de un registro coloquial (por ejemplo, en la que no hay una relación vivencial de proximidad):

"*Perdone, señor. ¿Tiene hora?*"

Claramente se aprecian las diferentes estrategias de las que se hace uso en la realización de ambas peticiones. Aparentemente podrían resultar contraproducentes para llevar a buen fin el acto perlocutivo del acto de habla *peticiones*, pero con un pequeño análisis serían fácilmente justificables.

Por otra parte, ese ejemplo citado de Briz, que corresponde a un registro coloquial, parece salirse de la idea de correspondencia entre lo coloquial y lo directo, entre lo coloquial y lo brusco o entre lo coloquial y lo descortés. Ya alude a este aspecto también el mismo Briz (1998:50) con una reflexión que será el punto de partida de nuestra investigación:

"¿Es descortés la conversación coloquial? En apariencia, sí. Y decimos aparentemente porque, por un lado, la cortesía o descortesía depende de la situación. Por otro, se es más o menos cortés y, en consecuencia, hay presencia mayor de esta subestrategia de atenuación, según el fin conversacional."

Ahora bien, todas las muestras de lengua citadas en las páginas anteriores están clasificadas dentro del acto de habla *peticiones*, que fue el acto que más interés nos produjo en este campo de la cortesía verbal.

Por tanto, en primer lugar, vamos a orientar nuestro estudio en torno al acto de habla *peticiones*. Se recogerá un corpus de conversaciones coloquiales, en situaciones con alto grado de familiaridad, para proceder a su estudio empírico; y analizaremos los recursos lingüísticos de la cortesía verbal en este tipo de situaciones. Finalmente, intentaremos dar respuesta a las dos siguientes preguntas que aparecen de manera intrínseca en la última reflexión de Briz:

- ¿Es cortés o descortés la conversación coloquial en el acto de habla *peticiones*?
- ¿Depende el fenómeno de la cortesía del fin conversacional?

Para obtener su respuesta, vamos a organizar el trabajo en varios apartados. El primer apartado es la parte teórica de la memoria; corresponde a la introducción en la que presentaremos el **estado de la cuestión** del tema que nos ocupa. Revisaremos todas las teorías que han ido surgiendo sobre la cortesía verbal en las últimas décadas del siglo XX, con especial mención a la teoría de Brown y Levinson (1987). Teoría que,

de momento, sirve de referencia en este campo. También, en esta primera parte, expondremos cómo ha sido la preparación de recogida del corpus de conversaciones coloquiales en entornos familiares y la **metodología** que vamos a seguir a la hora de analizarlo. Queremos resaltar que para llevar a cabo el análisis seguiremos el procedimiento que se emplea en el Análisis de la Conversación. Por otra parte, al tratarse del estudio del acto de habla *peticiones* fijaremos los tres ejes alrededor de los cuales gira la cortesía verbal.

El segundo apartado de la memoria resulta ser el bloque principal de nuestro trabajo; consiste en el estudio y **análisis del corpus**. En primer lugar, procederemos con un **microanálisis** en el que observaremos los usos lingüísticos de la cortesía en función de las variaciones que se producen, principalmente, en dos de los tres parámetros del triple eje: coste de la acción y poder del oyente. Asimismo, realizaremos una pequeña aproximación al **macroanálisis** del corpus, analizando brevemente el ritual “petición – aceptación/ no aceptación”.

El tercer apartado corresponde a la realización de una **propuesta didáctica** de alguno de los aspectos que más destaca en nuestro estudio, como prueba viable de la posibilidad de llevar estas estrategias de cortesía de los nativos al aula de E/LE. Y por último, en la cuarta parte extraeremos las **conclusiones** que nos aporte el análisis realizado.

Además, la memoria de investigación se completará con dos capítulos más: **referencias bibliográficas** que nos han ayudado en la elaboración del presente trabajo, y un **anexo** con las transcripciones.

1.2- Estado de la cuestión

¿Qué se entiende por cortesía? Desde un punto de vista lingüístico, y tal como queda definido en el diccionario de términos de E/LE que se halla en formato electrónico en la página URL del Instituto Cervantes:

“Se entiende por cortesía el conjunto de estrategias conversacionales destinadas a evitar o atenuar las tensiones que aparecen cuando el hablante se enfrenta a un conflicto creado entre sus objetivos y los del destinatario”

Antes de continuar y presentar los diversos estudios que han surgido en los últimos años, es necesario dejar patente la tensión que existe entre la cortesía y los principios conversacionales, tal como indica Escandell (1993: capítulo 8: 6-9). Grice ya deja

constancia de que, en ocasiones, en la interacción no entra en juego su principio de cooperación ni sus máximas, sino principios de otra naturaleza:

“Hay, por supuesto, otras clase de máximas (estéticas, sociales, morales...) tales como ‘sea cortés’, que normalmente son observadas por los participantes en el intercambio comunicativo, y que también pueden generar implicaturas no convencionales” [Grice, 1975, 47]

Para ilustrar lo anterior y ver las diferencias de las máximas mencionadas, podemos analizar dos situaciones recogidas por Escandell (1993: capítulo 8: 7-8):

(1) Informar de una mala noticia

a. *Me temo que su marido no se encuentre muy bien... Realmente, su situación puede calificarse de bastante grave... Con su avanzada edad, y dado su deteriorado estado físico, se requeriría casi un milagro para que lograra superar la crisis... Debemos estar preparados para un desenlace fatal, puede ser inminente...*

b. *Su marido ha muerto.*

(2) Petición de auxilio

a. # *¡Socorro! ¿No le importaría salvarme? Me estoy ahogando.*

b. *¡Socorro! ¡Sálveme, que me ahogo!*

Es obvio que en ambas situaciones no prevalecen los mismos principios a la hora de llevar a cabo la interacción. En el primer contexto, aunque el enunciado (1b) atiende a las máximas conversacionales y es eficaz desde un punto de vista informativo, no parece ser el más adecuado; en situaciones de este calibre se opta por una producción (1a) llena de circunloquios, de atenuantes y de eufemismos que mitigan el impacto informativo que recibe el oyente. Por lo tanto, en estos casos, la cortesía transgrede toda máxima conversacional y nos encontramos ante intercambios *interaccionales*, en los que lo más importante es el mantenimiento de las relaciones sociales. Sin embargo, en el segundo contexto, en donde lo más relevante es la transmisión eficaz de la información, el enunciado (2b) es el adecuado. Indudablemente en esta situación tienen prioridad los principios conversacionales, y así, nos hallamos ante intercambios *transaccionales*, en los cuales se necesita una transmisión explícita y directa del contenido.

Ahora bien, somos conscientes de que hemos expuesto dos situaciones extremas (informar de una mala noticia y una petición de auxilio) que se sitúan en los puntos

opuestos de una escala. Por lo tanto, cada producción se situará en un punto intermedio de estos dos extremos, según lo requerido por la situación y las variables que incidan en el intercambio comunicativo.

Volviendo al campo de estudio que nos ocupa, son varios los investigadores que han contribuido con sus teorías a conocer más a fondo las peculiaridades y características de la cortesía verbal. Por orden cronológico, dichos autores son: R. Lakoff (1973), G. Leech (1983), y P. Brown y S. Levinson (1987).

1.2.1- La teoría de Lakoff (1973)

R. Lakoff (1973) es el pionero en establecer unas reglas de cortesía en las interacciones que están orientadas al buen mantenimiento de las relaciones sociales. Sus reglas básicas son:

- I) Sea claro (orientada a la transmisión eficaz de información)
- II) Sea cortés (orientada a la dimensión social, en el área de la pragmática)

Tal como señala Horacio Miranda (2000: 62), la primera regla resume la máxima de cooperación de Grice y la segunda atiende al comportamiento social e interpersonal en el intercambio comunicativo. El uso de ambas reglas está supeditado a la distancia social entre el hablante y el oyente, a su grado de familiaridad y al contexto situacional en el que se está llevando a cabo la interacción. Por otra parte, aun siendo dos máximas complementarias, en caso de conflicto, una de ellas prevalecerá sobre la otra. Por ejemplo, la primera regla *sea claro* quedará relegada a un segundo plano en aquellas conversaciones informales en las que la transmisión de información sea secundaria, puesto que sería más relevante mantener el equilibrio social.

La segunda regla *sea cortés* se desglosa en tres subcategorías:

- i) No se imponga
- ii) Ofrezca opciones
- iii) Refuerce los lazos de camaradería.

Cada una de estas sub-reglas se aplica en una situación determinada según sea el grado de familiaridad y la distancia social existente entre los interlocutores. En los siguientes párrafos, nos ayudaremos de los ejemplos y explicaciones de Camargo (2007: 23-24) para ver su funcionamiento.

El *no se imponga* se aplica cuando existe una clara diferencia social entre los interlocutores. Consecuentemente, las estrategias estarán destinadas a mitigar el impacto de la imposición sobre el oyente. En estos casos, son frecuentes las fórmulas indirectas, como: “Si no es mucho pedir, ¿sería posible tener listos los informes para mañana?”.

El *ofrezca opiniones* se utiliza cuando la relación se encuentra en un punto intermedio, en el que ni hay diferencia social ni familiaridad entre los hablantes. Son habituales las estrategias de negociación, como la de B en este intercambio:

A: Parece difícil ponerse de acuerdo en esto

B: Siempre podemos ponernos de acuerdo en estar en desacuerdo

Por último, el *refuerce los lazos de camaradería* es apto para situaciones con alto grado de familiaridad y cercanía entre los interlocutores. Y está destinada a reforzar la solidaridad: “Te veo cansada. ¿Paramos a tomar un cafecito?”.

1.2.2- La teoría de Leech (1983)

La siguiente teoría que aparece, unos años después, es la de G. Leech (1983). Enfoca el fenómeno de la cortesía desde un punto de vista diferente: propone un principio de cortesía completo con sus máximas (tacto, generosidad, aprobación, modestia, acuerdo y simpatía), y tal principio es semejante al de cooperación de Grice. Según Leech, la cortesía lingüística es un principio regulador de la conducta verbal que se sitúa a medio camino entre la distancia social y la intención del emisor; persigue el equilibrio social entre los interlocutores, a pesar de que la intención comunicativa del emisor suponga una molestia para el destinatario.

Evalúa la cortesía en términos de coste y beneficio, de manera que una acción verbal es más ‘descortés’ intrínsecamente cuanto mayor sea el coste de la acción y menor el beneficio para el destinatario, siendo en estas acciones más necesario el uso de estrategias de cortesía. Por el contrario, la acción verbal se realizará de forma más directa (sin necesidad del uso de estrategias de cortesía) cuanto mayor sea el beneficio y menor el coste para el destinatario, puesto que la acción verbal es más ‘cortés’ intrínsecamente.

El principio de cortesía de Leech ha recibido algunas críticas: la más severa pone en duda la consideración del principio de cortesía como un verdadero principio. No puede entenderse en el mismo sentido que el de Grice (en que se da por supuesto que los

hablantes observan los principios), puesto que con la teoría de Leech el emisor puede elegir entre ser cortés o no cortés; pero no se supone que esté tratando de ser cortés.

1.2.3- La teoría de Brown y Levinson (1987)

Por último, la teoría de P. Brown y S. Levinson (1987) es, actualmente, para muchos lingüistas, tales como Escandell (1993: capítulo 8: 14-15), el mejor modelo elaborado para explicar el concepto y el funcionamiento de la cortesía en las diferentes lenguas. Estos autores proponen un modelo que pretende completar el de Grice con la consideración de la faceta interpersonal.

Se inspira en los trabajos de E. Goffman (1956), autor que introduce el concepto abstracto de imagen pública (*face*). A partir de este concepto, Brown y Levinson consideran que esta imagen se divide en dos vertientes: i) imagen positiva, el deseo de ser apreciado, comprendido o admirado por los demás, e; ii) imagen negativa, la necesidad de no sufrir imposiciones por los demás, ni sentir que su territorio personal ha sido invadido.

Según Brown y Levinson, durante la interacción verbal los hablantes llevan a cabo una serie de estrategias con el fin de lograr una estabilidad en sus relaciones y, por lo tanto, evitan vulnerar la imagen del otro interlocutor. Pero como ya sabemos, hay acciones que crean conflictos (por ejemplo, rechazar una invitación); y a estas acciones las denominan: actos que amenazan la imagen (*Face Threatening Acts* – FTA). Será más necesario el uso de estrategias de cortesía ante estos FTA para evitar o reparar el daño causado. A continuación, nos serviremos de un ejemplo sencillo extraído del diccionario electrónico de términos clave E/LE para ver claramente el funcionamiento de las estrategias de cortesía:

Situación: rechazar una invitación.

A: *¿Te vienes con nosotros al cine?*

B: *(No)...*

A la hora de realizar esta negativa o rechazo, el propio interlocutor B necesita desarrollar estrategias para mitigar el ataque, como por ejemplo: justificar el rechazo (*Tengo mucho trabajo*); o maximizar la imagen positiva del interlocutor A (*Eres muy amable, gracias, pero no puedo ir*).

Entonces, ¿cómo regular el nivel de cortesía a emplear? ¿Cómo seleccionar el uso de este tipo de estrategias ante un acto amenazador de la imagen pública? Brown y Levinson establecen que el riesgo potencial de amenaza a la imagen pública que entraña una FTA queda determinado por la suma de tres factores de naturaleza social, lo cual podemos presentarlo en forma de ecuación 'matemática', tal como lo presenta Miranda (2000):

$$\text{RP (riesgo potencial)} = P + D + G$$

Los tres factores de los que depende son:

P: *poder relativo* del hablante respecto al oyente.

D: *distancia social*, que incluye el grado de familiaridad y el conocimiento previo entre los dos interlocutores.

G: *grado de imposición* de un acto determinado respecto a la imagen pública.

En base a estos factores, conforme a Brown y Levinson, el hablante puede optar por elegir entre cinco estrategias posibles¹:

i. *Abierta y directa*: Consiste en expresar las máximas de Grice, en ser claro y conciso. El interlocutor debe declarar sin ningún tapujo la intención de su mensaje sin llevar a cabo ninguna estrategia para mitigar el impacto del enunciado. Intrínsecamente es un acto no cortés de acuerdo al coste que implica para el oyente. Sin embargo, en situaciones en las que la relación entre los interlocutores sea familiar y de mutua confianza, o en las que lo decisivo es la rapidez, el riesgo potencial de amenaza a la imagen pública será el mínimo, como por ejemplo:

- "¡Socorro! ¡Ayúdame!"

- "Friega eso"

ii. *Abierta e indirecta, con cortesía positiva*: El hablante trata de reparar o compensar la posible amenaza a la imagen pública, y estas reparaciones o compensaciones se orientan a la imagen pública positiva. Son situaciones

¹ Véase como referencia Miranda Ubilla, Horacio (2000). *La cortesía verbal en textos para la enseñanza del español e inglés como lenguas extranjeras*, Tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Alicante. Versión digital en:

<http://www.cervantesvirtual.com/servlet/Sirveobras/01937518986587176549924/008136.pdf>

enfocadas al aprecio del oyente y de sus deseos. Se quiere construir una muestra íntima en la que converjan ambos deseos como, por ejemplo, cuando una madre quiere dormir a su niño:

- *“Venga, pequeñín, vamos a dormirnos”*

iii. *Abierta e indirecta, con cortesía negativa*: Similar a la anterior estrategia, pero orientada a la imagen pública negativa. Es una estrategia prototípica de contextos no familiares y en las que el hablante mitiga la amenaza de la imagen pública con la ayuda de fórmulas convencionales que provee la propia lengua para expresar cortesía. Lo más común son las fórmulas indirectas, como:

- *“Si no es mucho pedir, tenga el documento redactado para mañana”*

- *“¿Podría ayudarme con el análisis de estos gráficos, por favor?”*

iv. *Encubierta*: La intención del hablante aparece oculta en el enunciado, permitiendo la tarea de interpretarlo a la discreción del oyente, y así, el oyente actuará en consecuencia. De esta manera, el hablante no invade el territorio propio del oyente, ni tampoco el hablante se hace responsable del acto amenazante que acaba de encubrir lingüísticamente. En caso de que finalmente la inferencia del oyente no sea la intencionada por el hablante, ninguno de los dos verá amenazada la imagen pública. Con este tipo de estrategias se transgreden claramente las máximas de Grice. Por ejemplo, cuando una madre utiliza la descripción de la habitación de sus hijos con la intención de ordenar o reprochar:

- *“Esta habitación es una leonera”*

v. *Evitar la amenaza de la imagen pública*: Ausencia de interacción social para que no haya ninguna posibilidad de amenaza.

1.2.4- Objeciones al modelo de Brown y Levinson

Como es habitual, este modelo de Brown y Levinson también cuenta con detractores, por ello surgen varias críticas a algunos de los principios en los que se fundamenta.

En primer lugar, autores del campo de las ciencias humanas manifiestan que esta teoría refleja una visión paranoica de las relaciones sociales (Escandell: 1996, 153). Parece ser que sólo estamos preocupados por no ofender, ni ser ofendidos. Que nuestra máxima preocupación es situarnos siempre en el punto intermedio social exacto al que nos vemos obligados, según actúan los parámetros: poder relativo del hablante respecto al oyente, distancia social y grado de imposición de la acción. Y además, se podría deducir que el concepto de imagen pública es una característica, que poseemos, muy frágil y débil. Con lo cual, parece que lo más lógico sería tender hacia la ausencia de interacción social para evitar la exposición de la imagen pública ante una amenaza.

Por otra parte, Brown y Levinson son partidarios de la relación “indirecto = cortés” (al igual que en las anteriores teorías). Sin embargo, hay varios análisis contrastivos de lenguas, Escandell (1996), que demuestran la no validez de dicha igualdad en varias lenguas eslavas. En la lengua polaca, lengua rusa, etc., una pregunta indirecta no se interpreta como una orden atenuada, debido a que en estas lenguas las interrogativas sólo tienen la función de preguntar y no tienen la de pedir. Por tanto, realmente las formas directas son las que se consideran corteses.

En lo que se refiere a la lengua española, cierto es que el uso de estrategias indirectas atenúa la amenaza de la imagen pública; el hablante no se compromete con su verdadera intención, ofrece cierta ambigüedad en su enunciado y permite varias interpretaciones. Por ello, el oyente no percibe la verdadera imposición que oculta el acto comunicativo y tiene cierta licencia para inferir uno u otro sentido al mensaje.

En cambio, que lo indirecto sea cortés, o más allá, que lo más indirecto sea lo más cortés no es del todo correcto. Lo cual queda demostrado empíricamente partiendo de la siguiente clasificación de las estrategias en tres niveles (Camargo: 2007: 25-26): estrategias directas (Cállate), estrategias indirectas convencionales (¿Podrías callarte, por favor?), y estrategias indirectas no convencionales o alusiones (Hay alguien aquí que estaría mucho más guapo con la boca cerrada). Rob Le Pair (1996) plantea una gradación² de lo más directo a lo más indirecto, y Camargo (2007: 26) extrae las siguientes conclusiones:

“(…) se observa claramente que las estrategias indirectas del final de la escala no son, ni mucho menos, las más corteses, que son las que figuran hacia la mitad, en

² Véase la escala de gradación en Camargo Fernández, L. (2007), *Pragmática y enseñanza del español como lengua extranjera*, Universidad de Alcalá-Liceus, <<http://www.liceus.com>>.

el ámbito de las indirectas convencionales³. Estas estrategias las integran las fórmulas que el español ha codificado por convención para realizar las peticiones de forma cortés (*¿Te importaría...? ¿Puedes...? ¿Podrías...? etc.*)”

La cortesía forma parte del contenido de aprendizaje de una lengua y de su cultura y, por tanto, es esencial en las clases de lenguas extranjeras. El conocimiento de sus reglas evitará malentendidos e imágenes erróneas que los interlocutores puedan llegar a formarse. Sin embargo, se piensa que este tipo de teorías no están al mismo nivel que las máximas conversacionales, considerándose que el cumplimiento de éstas últimas es más importante que el cumplimiento de los principios de cortesía.

1.2.5- Estructura del acto de habla *peticiones*

En primer lugar, podemos aportar la definición que nos ofrece la RAE en su 22ª edición. En su primera acepción nos hace referencia al verbo *pedir* [petición (Del lat. *petitĭo*, *-ōnis*) 1. f. Acción de pedir]. En la entrada *pedir* hallamos las siguientes acepciones que están más próximas a nuestro objeto de estudio:

pedir. (del lat. *petĕre*).

1. tr. Rogar o demandar a alguien que dé o haga algo, de gracia o de justicia.
4. tr. Requerir algo, exigirlo como necesario o conveniente.
5. tr. Querer, desear o apetecer.
6. tr. Proponer a los padres o parientes de una mujer el deseo o intento de que la concedan por esposa para sí o para otro.

Por otra parte, en lingüística, tal como señala Escandell (2004) de acuerdo con Searle (1975), se clasifican los actos de habla en cinco categorías básicas:

- *Asertivos* (o *representativos*): El emisor pretende reflejar el estado de cosas del mundo. Comprende actos como *afirmar*, *referir*, *explicar*, *sugerir*, *presumir*, *quejarse...*
- *Directivos*: El emisor pretende que el destinatario lleve a cabo una determinada acción. Son actos directivos *ordenar*, ***pedir***, *rogar*, *aconsejar*, *recomendar...*
- *Compromisivos*: El emisor manifiesta su compromiso de realizar una determinada acción: *prometer*, *asegurar*, *garantizar*, *ofrecer...*
- *Expresivos*: El emisor manifiesta su estado de ánimo con respecto a algo: *felicitar*,

³ Blum-Kulka, S., J. House y G. Kasper (eds.) (1989): *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, Norwood, Ablex.

agradecer, complacerse, perdonar, insultar...

- *Declarativos*: El emisor produce cambios en el mundo en virtud de la autoridad que le ha sido otorgada. El acto de habla debe hacerse según unas fórmulas ritualizadas: *bautizar, casar, inaugurar, dictar sentencia, contratar...*

Con esta misma base metodológica de Searle, Escandell (2004) concluye que la mayoría de los actos de habla son lingüísticamente complejos y que cada parte diferenciada tiene asignada una función. La misma autora se ayuda de la siguiente petición para presentar la estructura del acto de habla:

Oye, Juan, si vas a la cocina, ¿me traes una cervecita? Me muero de sed

A partir de este ejemplo, los tres componentes básicos son:

- El *núcleo*: la secuencia mínima que puede expresar el acto de habla (*¿me traes una cervecita?*).
- Los *apelativos*: elementos que sirven para llamar la atención del destinatario (*Oye, Juan*).
- Los *apoyos*: son unidades que modifican el impacto del acto de habla. En este caso, al tratarse de una petición, se trata de elementos que la atenúan o la suavizan, por ejemplo: un minimizador de imposición (*si vas a la cocina...*); y una justificación (*Me muero de sed*). Los apoyos también pueden ser intensificadores, agravando la fuerza del acto⁴.

Escandell (2004) analiza el acto de habla *peticiones* y establece la siguiente taxonomía, clasificando la variedad de elementos (dentro de cada componente básico) que pueden aparecer en una petición:

Estructura interna de una petición⁵

Apelativos: (Alerters) Elemento de apertura que atrae la atención.

Título o función: Profesor

⁴ Más información sobre *atenuantes* e *intensificadores* en Briz, A. (1998), *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmatogramática*. Barcelona, Ariel.

⁵ Taxonomía extraída íntegramente de Escandell Vidal, M. V. (2004). [Aportaciones de la Pragmática](http://www.uned.es/dpto-lengesp-y-ling-gral/escandell/public.htm#ARTÍCULOS), Sánchez Lobato, J. y Santos Gargallo, I. (dirs.): *Enseñar español como segunda lengua o lengua extranjera. Vademécum para la formación de profesores*, Madrid, SGEL, pp. 179-198. Versión digital en <http://www.uned.es/dpto-lengesp-y-ling-gral/escandell/public.htm#ARTÍCULOS>

Apellido, Nombre, Apodo: González, Pepe

Término tierno, Término ofensivo: Cariño, idiota

Pronombre: Tú

Elemento para llamar la atención: ¡Oiga!, ¡Perdone!

Núcleo: Unidad mínima que puede realizar el tipo de acto deseado.

Perspectiva:

Hacia el oyente: Puedes hacer...

Hacia el hablante: Puedo hacer...

Impersonal: Se puede hacer...

Estrategia:

Modalidad imperativa: Quítese

Realizativo explícito: Le estoy pidiendo que se quite

Realizativo modificado: Debo pedirle que se quite

Deseo: Me gustaría que se quitara

Sugerencia: ¿Qué tal si se quitara?

Condición preparatoria. ¿Está libre el sitio de su izquierda?

Indirecta: No veo

Modificadores: Modifican internamente al núcleo

Mitigadores

Interrogativo: ¿Me llevas?

Negación: No podrás llevarme...

Aspecto: Me estoy preguntando si podrías llevarme

Tiempo: Quería saber si puedes llevarme

Marcas de cortesía. Por favor, ¿puedes llevarme?

Litotes: ¿Tienes un sitito para mí?

Mitigadores: A lo mejor puedes acercarme un poco con el coche

Acuerdo: Me llevas y otro día te acerco yo ¿vale?

Intensificadores

Amplificadores: Arregla ese maldito follón (ahora mismo)

Repeticiones: ¡Vete! ¡Esfúmate! ¡Desaparece de mi vista!

Énfasis prosódico: Vete de MI casa

Indicadores de cierre: ¡y punto! / ¡y basta!

Apojos: (Supportive moves) Unidades externas que modifican el impacto del acto de habla

Mitigadores

Preparatorios: Me gustaría pedirte una cosa

Búsqueda de compromiso previo: ¿Me puedes hacer un favor?

Justificación: Ayer no pude venir a clase

Desarme: Ya sé que no te gusta prestar los apuntes, pero...

Promesa de recompensa: Si me llevas, yo te pago la gasolina

Minimizador de imposición: ... sólo si vas en la misma dirección

Intensificadores

Insulto: Limpia, cerdo asqueroso

Amenaza: ... si no quieres que...

Las peticiones han sido uno de los actos de habla más estudiados en los estudios contrastivos (Blum Kulka, House y Kasper, 1989). Dichos estudios, demuestran empíricamente que las rutinas comunicativas en las que se integra la estructura interna del acto de habla están normalizadas conforme a unas reglas culturales, las cuales varían en un alto grado de una lengua a otra (Camargo; 2007: 22).

Para finalizar con el estado de la cuestión que nos ocupa, nos gustaría señalar que la cortesía es universal pero al mismo tiempo está culturalmente determinada; sus formas y manifestaciones varían de una sociedad a otra (Kerbrat-Orecchioni, 2004). Debido a esto, como indica Camargo (2007: 22), "la cortesía verbal es uno de los ámbitos en los que más errores pragmáticos se producen". Y ésta puede ser una de las causas que ha provocado el prolífico estudio de este campo en los últimos años. En el ámbito del discurso de la cortesía del español, el programa de mayor acción, en la actualidad, es EDICE (Estudios del Discurso sobre la Cortesía en Español).

1.3- Materiales y metodología

1.3.1- Metodología y preparación de la recogida de datos

En primer lugar, quisiéramos hacer referencia a García (2006) con su *Corpus de Conversaciones en Español como Lengua Extranjera*, cuya lectura nos ha servido para reflexionar sobre cómo estructurar este apartado.

1.3.1.1- Descripción del corpus

El corpus está compuesto por veintitrés conversaciones en español coloquial⁶ mantenidas por nativos españoles con alto grado de familiaridad entre ellos (familia y/o

⁶ De acuerdo al concepto de *español coloquial* en Briz, A. (1998), *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmatología*. Barcelona, Ariel.

amigos cercanos). El tiempo total de las grabaciones asciende a aproximadamente 780 minutos, 13 horas, y se han registrado en las provincias españolas de La Rioja, Madrid y Murcia. El periodo de grabación ha sido de un mes; tiempo comprendido exactamente entre el 17 de julio y el 17 de agosto de 2008.

A partir de aquí, hemos realizado las calas para identificar los fragmentos donde aparece el acto de habla objeto de nuestro estudio, es decir, *peticiones*; y hemos transcrito exclusivamente estos fragmentos para proceder con su correspondiente análisis.

1.3.1.2- Los informantes

Los informantes que han colaborado con el corpus pertenecen a la variedad del español *castellano* y han sido el propio investigador, varios colaboradores cercanos, miembros de la familia y amigos o familiares de amigos. Todos ellos forman parte del entorno más cercano del investigador y han contribuido de forma voluntaria prestando sus voces, y lo que es más, la espontaneidad de los usos lingüísticos. En algunos casos, para conseguir una mayor espontaneidad en las conversaciones, se ha grabado sin previo aviso; al final, los participantes han sido informados para, así, pedirles su conformidad. La mayoría de las respuestas ha sido positiva, aunque en algunos casos ha habido que editar y/o eliminar algún fragmento de la conversación para no violar el derecho de privacidad de cada uno de los informantes.

1.3.1.3- La toma de datos

El modo de recogida de datos ha sido el más natural posible: conversaciones espontáneas en un español coloquial, contexto informal con alto grado de familiaridad entre todos los integrantes de cada conversación y en un entorno conocido, sin ningún tema fijado de antemano, sin ninguna directriz previa para desarrollar el devenir de la interacción; y en la mayoría de los intercambios, se ha esperado al final para informar a los hablantes de la grabación realizada para que durante la interacción no se reflejaran incomodidades en el comportamiento ni usos lingüísticos artificiales.

El investigador ha contado con la estrecha colaboración de dos personas de suma confianza para intentar recopilar el máximo número de muestras en el menor tiempo posible. Tanto el investigador como estas dos personas hemos estado presentes en cada una de las conversaciones que han sido grabadas por separado. En ocasiones, hemos tomado un papel activo en la conversación; otras veces, un papel pasivo.

El objetivo principal y último era hallar peticiones que surgieran de manera natural en conversaciones coloquiales propias de la interacción real y espontánea. Al no estar planificado, se han recogido conversaciones de forma indiscriminada y arbitraria para obtener una mayor muestra de peticiones a analizar y estudiar.

Sí que ha habido lugares de reunión (comidas familiares...) que han propiciado el uso de peticiones de carácter diario o rutinario. Pero, por el contrario, tenemos que matizar que debido a la dificultad de encontrar una gran variedad de peticiones bajo estas premisas, y con el límite del tiempo en el horizonte para desarrollar este estudio; en la última etapa de recogida, tanto el investigador como los dos colaboradores, hemos sido conscientes de saber cuando necesitaban pedir algo a un tercero. En tales casos, grabadora en mano, hemos procedido al registro de tal acto comunicativo. Por tanto, consideramos que en estos casos, aun tratándose todavía de intercambios reales y verdaderos, sí que la consciencia de estar grabando una petición puede que haya mermado levemente cierta naturalidad del acto de habla objeto de estudio.

1.3.1.4- Las transcripciones

Una vez realizadas las grabaciones, hemos realizado las calas y seleccionado, para su transcripción, los fragmentos en los que aparecía el acto de habla *peticiones*. Sólo en algunos casos coincide que una petición es el total de la grabación; en la mayoría de los casos, por el contrario, las peticiones se hallan dentro de una amplia y extensa conversación coloquial.

Las transcripciones se han llevado a cabo de acuerdo con los signos que detallamos en el anexo. Están basadas en las pautas de gran prestigio que utiliza el Grupo Val.Es.Co, aunque se han simplificado ligeramente debido a las dificultades que nos hemos encontrado, tratándose de nuestra primera experiencia en este ámbito.

1.3.2- Cómo llevar a cabo el análisis de los datos

Dado que no hemos recabado una muestra representativa en base a criterios estadísticos, hemos estimado oportuno realizar principalmente un **análisis cualitativo** del corpus siguiendo el siguiente procedimiento, lo más análogo posible al Análisis de Conversación: búsqueda del fenómeno de estudio, peticiones, en el corpus; análisis minucioso de cada uno de los componentes del acto de habla; y descripción de su forma de producción (García: 2005).

Para este **microanálisis** de los componentes del acto de habla, seguiremos la estructura interna de las peticiones establecida por Escandell⁷ (véase epígrafe 1.2, pp. 22-23). Al mismo tiempo, trataremos de establecer una relación entre los componentes del acto de habla y las funciones que estos cumplen, conforme a las conclusiones de Briz⁸ (1998).

Quisiéramos hacer una reflexión antes de continuar: resulta obvio decir que una *peticion* no aparece aislada dentro de una conversaci3n coloquial (como cualquier otro acto de habla) y que, por lo tanto, hay que tener muy en cuenta al oyente, aparte de los parámetros establecidos como base. Tanto el devenir de la conversaci3n en sí misma como la reacci3n del oyente, influirán sobremanera en la realizaci3n del acto de habla *peticiones*.

Por ello, en este estudio, aparte de realizar un microanálisis, realizaremos una pequeña incursi3n en el **macroanálisis**, analizando brevemente el ritual “peticion – aceptaci3n/ no aceptaci3n”.

1.3.2.1- Los tres ejes de la cortesía verbal en las peticiones

En pragmática los conceptos no son puros, y los parámetros que van aportando nuevas teorías suelen estar interrelacionados con otros anteriores. En cualquier caso, para la elecci3n de los tres ejes sobre los que va a girar nuestro estudio de las peticiones, hemos tenido en cuenta las teorías más representativas y mayormente aceptadas de la cortesía verbal: Brown y Levinson (1987), y Leech (1983).

Consideramos que las tres variables que más afectan o influyen en el uso de la cortesía verbal son: el **coste de la acci3n** de Leech; y el **poder relativo del oyente** y la **distancia social** (grado de familiaridad + conocimiento previo) de Brown y Levinson.

A continuaci3n, queremos realizar una pequeña reflexi3n sobre la proximidad de las variables de las diferentes teorías existentes.

Coste de la acci3n

El parámetro grado de imposici3n de Brown y Levinson (1987) está íntimamente relacionado con el coste de la acci3n de Leech (1983), ya que el grado de imposici3n se refiere a cómo afecta a la imagen del interlocutor, y para ello es esencial la noci3n de

⁷ Escandell (2004), *Aportaciones de la Pragmática*. UNED. (Disponible en www.uned.es/dpto-leng-esp-y-ling-gral/escandell/papers/AportPrag.PDF)

⁸ Más informaci3n en Briz, A. (1998), *El español coloquial en la conversaci3n. Esbozo de pragmagramática*. Barcelona, Ariel.

coste. Es decir, a mayor coste de la acción, mayor impacto en la imagen del interlocutor y, por tanto, mayor grado de imposición.

Distancia social y poder relativo del oyente

En la teoría de Brown y Levinson (1987) el concepto de grado de familiaridad, conjuntamente con el grado de conocimiento previo, forma parte de la definición del parámetro distancia social. Sin embargo, Escandell (2004) establece que la distancia social se mide con respecto a dos ejes fundamentales: el eje vertical, que es la jerarquía; y el eje horizontal, que es la familiaridad.

"Está determinada por la relación "*vertical*" entre los interlocutores en función tanto de las características físicas inherentes de cada individuo (edad, sexo, parentesco...) como de los roles sociales que tienen atribuidos y que resultan relevantes para el intercambio (jefe, secretario, botones...). Tanto las características inherentes como los roles sociales pueden dar lugar a relaciones simétricas (coetáneos, compañeros de estudios, colegas de trabajo,...) o asimétricas (viejo/joven, cliente/empleador, médico/paciente, profesor/alumno...)" [Escandell: 2004]

Relación vertical que, en nuestra opinión, está directamente relacionado con el parámetro poder relativo del oyente respecto al emisor de la teoría de Brown y Levinson (1987).

En conclusión, ni todo es blanco, ni todo es negro; hay una amplia escala de grises y una fuerte interrelación entre todas las variables. Pero finalmente, debíamos decantarnos por unos autores y, tal como hemos mencionado, las variables que más nos convencen para realizar nuestro estudio son: **coste de la acción, poder relativo del oyente y distancia social** (grado de familiaridad + conocimiento previo). Y según el movimiento de estos tres ejes (+/- coste de la acción; +/- poder relativo; +/- distancia social) realizaremos un estudio comparativo del mayor o menor uso de los elementos de cortesía verbal. Asimismo, analizaremos minuciosamente si hay diferentes usos lingüísticos ante peticiones que posean un patrón de comportamiento similar de sus parámetros.

1.3.3- Limitaciones del estudio

Conocedores de algunos de los límites de nuestro estudio, como por ejemplo, que la muestra recogida no se ha realizado en base a unos criterios estadísticos: tamaño mínimo, características de los informantes,... Nos sentimos en la obligación de matizar que probablemente varias conclusiones que alcancemos no vayan a ser extrapolables.

Los informantes poseen características específicas en cuanto a la variabilidad diatópica, diacrónica, diastrática y diafásica; las cuales limitarán el alcance de este estudio.

En cualquier caso, consideramos que este análisis cualitativo podría ser un buen inicio orientativo para una investigación de mayores dimensiones y con una mayor ambición.

2- Análisis del corpus

2.1- Microanálisis

Como hemos explicado anteriormente, vamos a basar nuestro análisis de las peticiones en el juego de los tres ejes: coste de la acción, poder relativo y distancia social. Ahora bien, dado que hemos limitado nuestro estudio al contexto de situaciones con alto grado de familiaridad, y que éste afecta directamente a la distancia social, podemos establecer la premisa de la “invariabilidad” del eje distancia social a lo largo de todo nuestro análisis. Cabe señalar que, en principio, el establecer un alto grado de familiaridad no favorecerá el uso lingüístico de la cortesía, sino todo lo contrario.

Por tanto, nos centraremos en la variabilidad de los otros dos ejes: coste de la acción y poder relativo del oyente. Bajo estas condiciones, nos encontramos con las siguientes situaciones:

- 1) Situaciones con bajo coste y bajo poder del oyente.
- 2) Situaciones con mayor coste y/o mayor poder del oyente. Este apartado es más extenso puesto que hay diferentes y muy variadas gradaciones de coste y/o poder.

2.1.1- Situaciones con bajo coste y bajo poder del oyente

Vamos a representar, en primer lugar, un diagrama que represente el mayor o menor uso de la cortesía en función de los tres ejes. A continuación, podemos ver ilustrado en la figura como, en principio, la lógica común nos dicta que en este tipo de

situaciones la estrategia de cortesía no es excesiva. Pero, en cualquier caso, vamos a observar qué resultados nos ofrece la muestra recogida y qué tipo de usos lingüísticos son los más comunes.

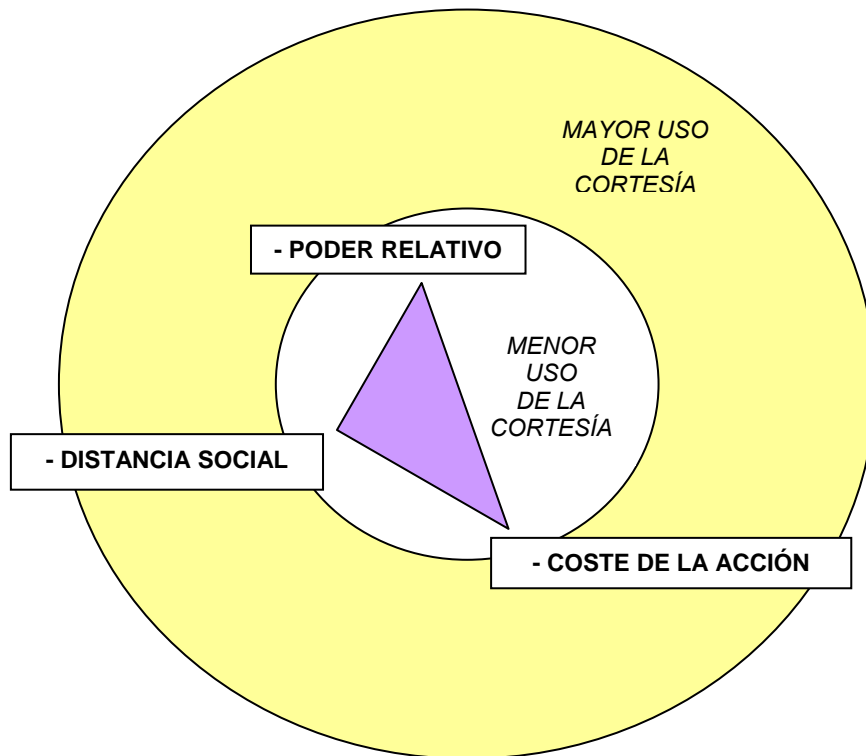


Figura 1. Uso lingüístico de la cortesía en peticiones con bajo coste y bajo poder del oyente.

Free goods

En este tipo de situaciones nos encontramos, en primer lugar, con los *free goods*, tal como menciona Haverkate (1994: 166). Son acciones en las que no se requiere derrochar mucha energía, es decir, se trata de una tarea simple para el interlocutor. Este tipo de acciones suelen ser convencionales.

Por ejemplo, en una convención rutinaria y diaria como es una reunión familiar en la que se comparte una comida, suelen aparecer este tipo de *bienes libres* (traducción literal del inglés):

- (1) *padre / pásame el agua por favor / que está en (())*
- (2) *padre / pásame un poquito pan / por favor*

Son estructuras internas del acto de habla muy sencillas, en las que hay un apelativo previo denominado con un *nombre* o un *término tierno* (*padre*); y a continuación, aparece el núcleo (*pásame el agua*) que suele llevarse a cabo a través de una *estrategia*

de *modalidad imperativa*. En estos dos ejemplos, también aparece una *marca de cortesía* (*por favor*) pero como dice Briz (2003), aunque en un acto cotidiano no se espera que te pidan las cosas por favor, tampoco está de más; y cabe matizar que, la *marca de cortesía* suele aparecer cuando hay cierta relación de poder del oyente establecido por un rol social (por ejemplo, hijo/a → padre/madre). En cualquier caso, a pesar del uso del imperativo, también observamos que el hablante se sirve de algún atenuante (pásame *un poquito* pan) para suavizar el acto.

En estas situaciones no son necesarios los apoyos, así que lo podríamos considerar como la estructura más básica dentro de las peticiones. Aunque en algún caso aislado, pueden aparecer:

(3) *oye / hazme otro café que me ha gusta(d)o*

En una conversación entre dos miembros, o cuando se dirige una petición al resto de la familia, incluso se podría omitir el apelativo:

(4) *ay / ¿me podéis abrir esto?*

(5) *trae las llaves*

En otras ocasiones, en el núcleo nos encontramos con:

➤ *Estrategias indirectas*

(6) *madre / se me ha olvida(d)o traer la sal*

(7) *abuela / abuela / tengo sed*

➤ *Perspectiva hacia el oyente (puedes hacer⁹...) y mitigadores interrogativos del núcleo*

(8) *papillo / ¿me puedes sacar / por favor / un yogur de...*

(9) *¿me lo puedes abrir / papa?*

(10) *¡mama! / ¿me puedes dar una servilleta / por favor?*

➤ *Perspectiva impersonal y mitigadores interrogativos del núcleo*

(11) *un eurito ¿me da alguien?*

➤ *Estrategia de condición preparatoria*

(12) *una pinzaaa // ¿tienes una pinza? ¿pa(ra) Sara?*

⁹ Estrategias indirectas convencionales, según Rob Le Pair (1996), en Camargo Fernández, L. (2007), *Pragmática y enseñanza del español como lengua extranjera*, Universidad de Alcalá-Liceus, <<http://www.liceus.com>>

- *Estrategia de deseo* con cierta prosodia amenazante, que quizás podría interpretarse como imperativa

(13) *pero espero que vuelva*

El contexto sociolingüístico

Además, queríamos comentar por separado otras citas en las que, en nuestra opinión, hay otra variable relevante que entra en juego:

(14) *oye / tenemos que ir a por mi hijo ¿no te importa?*

(15) *ah / bueno / eso creo que sí que me suena pero // voy al baño ahora en este interin ¿dónde tenéis el baño?*

La (14) se produce cuando dos amigos (un hombre y una mujer) se ven, y resulta que la mujer tiene una obligación maternal. Tenemos diferenciadas dos partes: el apelativo (*oye*); el núcleo; y el *modificador* interno, y *mitigador*, de *acuerdo* (*¿no te importa?*).

El núcleo está compuesto por esta estrategia indirecta (*¿o directa?*) ya que el hablante-mujer expresa una obligación, y curiosamente emite el enunciado como una obligación compartida. Busca el acuerdo con el oyente, pero realmente no está ofreciendo ninguna compensación. Parece ser que sólo apela a la solidaridad, o también consideramos que apela al sentido común y conocimiento del mundo que tiene el oyente para entender esta situación, sin necesidad de recibir ninguna compensación ni escuchar ningún apoyo justificante de la petición.

La (15) podría ser una mera intención de planes por parte del hablante si estuviera en su propio hogar. Pero resulta llamativo que el hablante no sabe dónde está el baño, algo lógico si se encuentra en casa ajena (parece ser que no frecuenta la casa del familiar). Esta transgresión de la cortesía verbal no tiene que resultar violenta, debido al sentido común de las necesidades naturales del ser humano. Por lo tanto, pensamos que es, de nuevo, la variable conocimiento del mundo la que permite esta transgresión de la norma.

Otra situación en la que, a nuestro juicio, el contexto y el cotexto son fundamentales, es la siguiente petición indirecta, que sería opaca y difícilmente de inferir en cualquier otro contexto:

(16) *¡sí que soy Ricardo!*

Ha sido enunciado como respuesta a la pregunta de “¿quién es?” justo después de llamar al piso de un edificio a través del interfono de la calle. La simple identificación de la persona que llama, tiene una fuerza ilocutiva apropiada, correspondiendo el oyente con la apertura de la puerta para que la persona que llama pueda entrar en el domicilio.

¿La confianza atenta contra la imagen?

En un entorno familiar, las imágenes de los interlocutores parecen empequeñecerse. Todo indica que es el lugar más propicio para quebrar esta máxima de Brown y Levinson, pero más que quebrar, parece tratarse de una licencia que tienen los hablantes en este ámbito. En cualquier caso, de la muestra recogida, hemos deducido que esta falta de uso de la cortesía no es tan arbitraria y siempre el hablante emite una señal de conservación de su propia imagen. Observemos:

(17) *¡venga / Mili! Tanto hablar con la hija / coño*

(18) *uf / ¡te huelen los pies! (...) es que me lo has puesto aquí / en la boca // este capuccino por la mañana sabía mejor*

En la cita (17) un marido se dirige a su mujer en un tono de enfado o malestar, y denota cierto aire de ser un acto repetitivo en el comportamiento de su mujer. La estructura se divide en: apelativo (*¡venga / Mili!*); el núcleo a través de una *estrategia indirecta* (*tanto hablar con la hija*), y con un *intensificador de cierre* que lo modifica (*coño*). A pesar de todo, el hablante utiliza una *estrategia indirecta*, con lo cual, la forma impersonal atenúa en vez de intensificar.

En la cita (18) un hermano se dirige a su hermana con cierta burla y atentando directamente contra la higiene personal de la hermana. Está estructurada en: núcleo (*¡te huelen los pies!*) con una *estrategia indirecta*; *mitigadores de justificación* como apoyo (*es que me lo has puesto aquí / en la boca*); y finalmente vuelve a utilizar otra *estrategia indirecta* (*este capuccino por la mañana sabía mejor*) para provocar la hilaridad en el oyente, y, a su vez, intensificar el acto.

En ambos casos, los hablantes que participan en la petición forman binomios con un cierto grado jerárquico (padre → madre –ambos generación de 1940–; hermano mayor → hermana menor) en una sociedad con una tradición de carácter patriarcal. Por lo tanto, el parámetro poder del oyente es bajo. De hecho, creemos que en este tipo de relaciones asimétricas es más propicio “atentar” contra la imagen de nuestro interlocutor. La imagen del oyente que está en el lado débil de la balanza está muy poco marcada, mostrándose más expuesta a estos riesgos. También contribuye a este hecho que, en

este entorno los hablantes tienen una mayor relajación y no son tan cuidadosos de cumplir con el concepto de imagen de Brown y Levinson.

2.1.2- Situaciones con mayor coste de la acción y/o mayor poder del oyente

En este tipo de situaciones tanto el coste como el poder del oyente, aumentan de un grado inferior a otro superior, provocando un mayor uso de la cortesía verbal. A veces, puede que sólo sea una variable la que aumente su peso, pero de todos modos, en las peticiones el parámetro coste de la acción tiene una mayor ponderación a la hora de requerir recursos lingüísticos de cortesía. Pasemos, a continuación, a analizar la estructura de los componentes del acto de habla en varias situaciones.

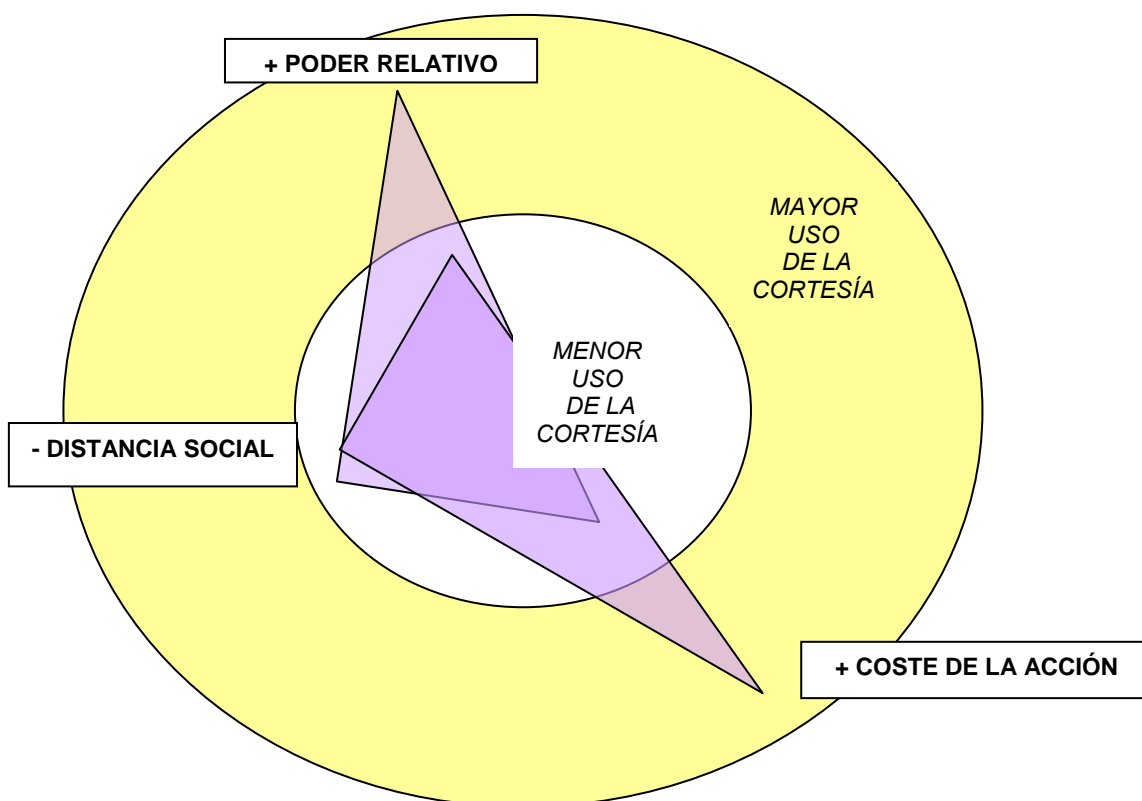


Figura 2. Uso lingüístico de la cortesía en peticiones con mayor coste y/o mayor poder del oyente.

2.1.2.1- Aumenta el poder relativo del oyente.

Aparte de la propia definición del concepto poder relativo, en ocasiones, puede aumentar esta variable debido al conocimiento o saber superior que tiene el receptor

sobre el emisor. Por ejemplo, observemos la siguiente petición, en la que el emisor pide un favor sobre ayuda informática a un familiar:

(19). H2: *Rober Roberto / que luego igual me ayudas a (())*

H3: *¿a qué?*

H2: *al ordena el ordenador a programarlo y eso a ver...*

H3: *SÍ, hombre (()) ¿ya lo tienes? (()) ¿o qué?*

H2: *(()) actualizarlo // una vez que lo abra // los que entendéis de esto ¡eh!*

Si uniéramos las tres intervenciones del emisor (H2) obtendríamos el siguiente enunciado:

(20). *Rober Roberto / que luego igual me ayudas a (()) ordena el ordenador a programarlo y eso a ver...(()) actualizarlo // una vez que lo abra // los que entendéis de esto ¡eh!*

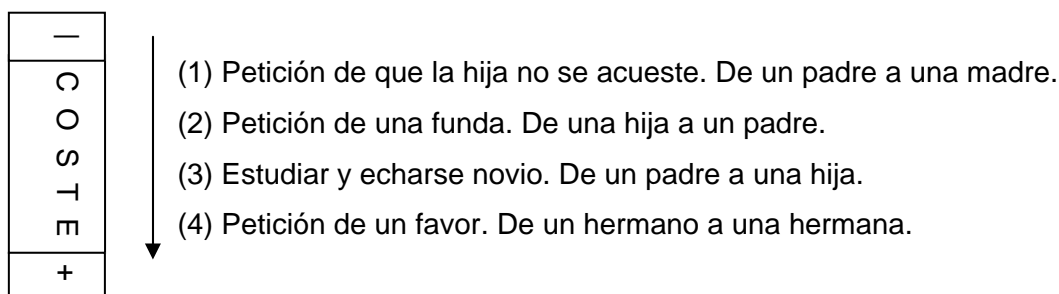
Diferenciamos tres partes: apelativo con un *término afectivo* (*Rober Roberto*); núcleo con una *estrategia de sugerencia* atenuada con un mitigador (*que luego igual me ayudas a (()) ordena el ordenador a programarlo y eso a ver*); y apoyo de *justificación* (*los que entendéis de esto ¡eh!*), puesto que consideramos que con el ensalzamiento de la imagen del receptor está justificando el requerimiento del favor.

Una vez analizada esta situación en la que el coste es mínimo para una persona con conocimientos en la materia, y una vez observadas las estrategias utilizadas por el emisor con el fin de cuidar la imagen del receptor; concluimos que cuando el receptor posee unos saberes superiores, el emisor de la petición siente que hay una relación asimétrica de conocimientos entre ellos. En consecuencia, se establece un mayor poder relativo del oyente. Por lo tanto, en estos casos, el emisor deberá aplicar sutilmente un mayor uso de los recursos lingüísticos de cortesía verbal que en el epígrafe anterior.

2.1.2.2- Aumenta el coste de la acción

Aunque el parámetro poder relativo, como hemos visto, también favorece la cortesía; el parámetro por excelencia en este estudio de las peticiones no es otro sino el coste de la acción. Es la variable que más incide en el uso estratégico del hablante. Veremos a continuación cuatro peticiones en las que el coste de la acción va en

aumento, es decir, de las cuatro peticiones la (1) tiene un menor coste y la (4) tiene un mayor coste:



(1) Petición de que la hija no se acueste. De un padre a una madre.

Situación: son las once y pico de la noche, la hija tiene que madrugar al día siguiente y está para acostarse en la habitación donde se encuentra el ordenador; el padre (H1) ha llegado tarde a casa por cuestiones laborales y mientras está cenando habla con la madre (M1):

(21). H1: *¿ya se va la Marta a dormir?*

M1: *siii*

H1: *tengo que hacer una cosa / yo/ en el ordenador // joe es que no puedo eh*

M1: *que vienes muy tarde*

H1: *no tengo horas / pero que lo lo tengo que hacer*

En primer lugar, aparece una *estrategia preparatoria de inicio* (*¿ya se va la Marta a dormir?*). Cuando le confirman sus sospechas pasa a emitir constantes apoyos *justificativos* con un valor intensificador de un núcleo de la petición que no necesita realizar (*tengo que hacer una cosa / yo/ en el ordenador // joe es que no puedo eh (()) no tengo horas / pero que lo lo tengo que hacer*).

(2) Petición de una funda. De una hija a un padre.

(22). M2: *mira papillo // ¿no tendrás una fundilla o algo que podría servir para esto?*

H1: *¿para esto?*

M2: *sí / algo así chiquitito // es que he estado buscando / pero no he encontrado nada.*

H1: *ya*

M2: y he visto que comooo como tenéis como cosas deee a lo mejor de móviles / de cámaras y tal / a lo mejor tenéis alguna funda y tal // no lo sé

La estructura de la petición es bastante clara en este caso, y sigue un orden teórico: apelativos con *término cariñoso* inclusive (*mira papillo*); y núcleo (*¿no tendrás una fundilla o algo que podría servir para esto? (()) sí / algo así chiquitito*) que se realiza con una *estrategia indirecta* en la que no se confirma el acto, sino el objeto del mismo. Además, el hablante utiliza *mitigadores de negación* del núcleo al realizar la interrogativa en negativa (*¿no tendrás...?*). El núcleo también está lleno de atenuantes que mitigan el acto de habla: uso gramatical del futuro simple (ofrece mayor opcionalidad) en lugar del presente simple, uso del diminutivo (*fundilla; chiquitito*) y uso del pronombre indefinido (*... o algo*).

Por último, el emisor produce apoyos *justificativos*, por una parte hacia él mismo (*es que he estado buscando / pero no he encontrado nada*); y por otra parte, hacia el receptor (*y he visto que comooo como tenéis como cosas deee a lo mejor de móviles / de cámaras y tal*). Finalmente, para volver a dar fuerza a su petición, vuelve a repetir el núcleo del acto de habla, ahora con una *estrategia indirecta* ayudándose de un *mitigador de posibilidad* (*a lo mejor tenéis alguna funda y tal*) para acabar con un reconocimiento de duda (*no lo sé*).

Más adelante, aparecen otras expresiones con un carácter atenuante por parte de la hija (*pero no te preocupes; si no hace falta buscarlo ahora // es solamente algún sitio para meterlo*), que guardan la imagen del interlocutor ante una reacción negativa.

Observamos, en cualquier caso, que las estrategias del hablante suelen ser un juego entre intensificar y mitigar su acto de habla, intensificar para que el receptor capte la importancia que supone para el emisor, pero a su vez mitigar para no atentar contra la imagen del receptor o que, al menos, el receptor no sienta que el equilibrio se quede descompensado. Y en caso de acceder a la petición, siga permaneciendo el equilibrio psicológico entre los dos participantes del acto de habla.

(3) Ascender en el trabajo y echarse novio. De un padre a una hija.

Situación: comida familiar de tres miembros de la familia (los padres y la hija).

Aunque la relación es asimétrica padre-hija, los temas centrales de la petición conllevan un importante coste intrínseco dentro de la cultura española. Por ello, el coste de la acción tiene más relevancia a la hora de seleccionar la estrategia de cortesía. Veamos cómo se estructura el acto de habla.

El hablante comienza con un *apelativo impersonal* para llamar la atención de los comensales (*digo*). La estrategia que lleva a cabo es una *estrategia desfocalizadora*,

narra una historia personal de una tercera persona como si de un cuento con moraleja se tratara, y que realmente sólo la conoce su mujer:

- (23). [...] después de estudiar lo que han estudiado en las carreras lo que sea / han
encontra(d)o trabajo / siguen estudiando [...]
[...] ésta hizo lo deee [...]
[...] hizo lo del catalán porque le hacía falta en su empresa para trabajar // sacó

Como el hablante se da cuenta de que no está consiguiendo el efecto esperado, aunque sí que está siendo inferido por los receptores de la conversación, incluso por el receptor real objetivo (la hija) del hablante, pasa a desarrollar una estrategia más “directa”, aunque el centro deíctico sigue estando desviado del verdadero receptor. Sigue dirigiéndose a su mujer, como si su hija no estuviera presente en la conversación, y lleva a cabo una *estrategia realizativa* “explícita”, en donde el verbo *decir* tiene la misma fuerza ilocutiva que el verbo *pedir*.

- (24). ¡pero que no se conforman con el primer trabajo! que cogen y estudian y hacen
más // es lo que le digo a ésta

Encomillamos el término *explícita* puesto que no llega a ser explícita del todo: continúa hablando de lo que hacen esas terceras personas. Es interesante, en cualquier caso, el acercamiento del deíctico, así como también la intensificación con la expresión exclamativa y la connotación con aire despectivo o de reproche del pronombre demostrativo *ésta*.

Punto y seguido, el hablante continúa acercando el centro deíctico al receptor objetivo de sus lances verbales:

- (25). que digo que // estando donde estás / en Tic-Tac²/ podías hacer // ¿no hay
ningún módulo ahí para // aspirar a jefa o algo?

En donde el núcleo (*¿no hay ningún módulo ahí para // aspirar a jefa o algo?*) es una *estrategia impersonal e indirecta* mitigada con una negación, pero en este punto ya el padre-hablante focaliza toda la energía de su petición en la hija-receptora del mensaje.

Más adelante, unos cuantos minutos después, vuelve el hablante (padre) a la carga con otro tema como es el pedirle que se eche novio a su hija de 26 años. Cabe indicar

que éste es un tema que puede salir con frecuencia en España en la etapa posterior a la adolescencia, pero que no suele ser del agrado de los adultos entre 25 y 35 años.

Veamos cómo se desarrolla la petición. De nuevo, del padre a la hija: emisión de unas risas por parte del padre como apelativo para llamar la atención. En el núcleo lleva a cabo una *estrategia indirecta* similar a la que realizó en el anterior acto de habla, mediante la siguiente aseveración:

(26). *todos los hijos de mis amigos que conozco por ahí
¡oye! (RISAS) es verdad que conozco por ahí (()) todos tienen novio novia*

Sin embargo, en esta situación el hablante cambia de estrategia rápidamente, y aunque siempre aleja el centro deíctico de la petición del receptor, sí que intensifica el núcleo del acto de habla y no se preocupa en absoluto de cuidar la imagen del receptor. Transgrede el uso de la cortesía verbal, quizás porque ya hubo un roce entre los dos interlocutores en el tema anterior, y en este caso, el hablante se aprovecha del escaso poder relativo del oyente:

(27). *¿qué? Y ESTA y y estos dos hijos...
bueno / tu hija es más atrasada que atrasada / pero si...
26 años que va a hacer y todavía sin...*

En cualquier caso, es curioso ver cómo el hablante protege su propia imagen al desposeerse del grado de responsabilidad paternal utilizando el posesivo exclusivamente para la madre (*tu hija es más atrasada que atrasada*).

Como resumen de esta situación podríamos indicar que el hablante ejecuta una estrategia similar en ambos actos de habla que tienen un coste de la acción medio-alto: comienza con *estrategias desfocalizadoras* y va poco a poco acercando el centro deíctico al oyente, pero en ninguno de los dos casos alcanza una perspectiva hacia el oyente. En el segundo acto de habla acorta el camino, quizás ayudado por la situación, que le hace ser menos paciente.

Por otra parte, también pensamos que entre un padre y una hija hay muchos comportamientos de interacción social que se han forjado con el tiempo y están bastante arraigados (es decir, el cotexto). Por ello, de ahí las “repeticiones” de estrategias entre unos y otros en un contexto social similar como es el entorno familiar.

(4) Petición de un favor. De un hermano a una hermana.

La variable del coste de la acción, como todo el resto de parámetros, aparte de establecerse culturalmente, tiene un grado alto de subjetividad. Es decir, lo que puede ser costoso para uno no tiene porqué serlo para otro y viceversa.

En este ejemplo, parece ser que para el hermano la petición conlleva un alto coste y no así para la hermana. Observemos:

(28). *oye / que te iba a decir ¿igual me puedes? igual me tienes que hacer algún favor
sí / bueno // a ver / te voy a decir // no he podido hacer casi nada deee de esto que tengo por aquí / de organizarme para mi trabajo / entonces / estoy pensando una cosa // los carchivos... los ar (RISAS) los archivos son todos menos de 10 megas // entonces ¿estarías dispuesta...?*

La estructura del acto de habla se secuencia en: apelativos (*oye / que te iba a decir*); y una multitud de apoyos previos al núcleo, que no acaba por llegar a formularse. Apoyos de *búsqueda de compromiso* (*igual me tienes que hacer algún favor*) y de *justificación* (*no he podido hacer casi nada deee de esto que tengo por aquí*). Además, y para mayor atenuación del acto exhortativo, hay infinidad de elementos mitigadores: *igual*; *a ver / te voy a decir...*; también el efecto de la risa, el titubeo...

Como indicamos, el hablante no llega a formular el núcleo de la petición, y si a eso le añadimos el rodeo que ejercita con el uso de tantos apoyos, conduce a un malentendido con el oyente. Con lo cual, requiere un mayor esfuerzo de energía: vuelve a apoyarse con una *justificación* (*que digo que igual necesito más*) y cuando va a realizar el núcleo de la petición (*// entonces / si tú podrías hacerme*), vuelve a ser interrumpido porque el oyente ya ha inferido la petición, y acepta de buen agrado.

También podríamos destacar que posteriormente al núcleo, el hablante continúa emitiendo apoyos de *justificación* que salvaguardan y elevan la imagen del oyente:

(29). *así con los papas /// el otro día con papá salió una genial de forma indirecta / si necesito alguna creada alguna situación pues te lo digo ¿vale? / o con tus amigas o lo que sea // es que son todas menos de 10 megas / con grabarlo menos de media hora / creo / va bien*

Como conclusión de este epígrafe, del aumento del coste de la acción y del poder relativo, podemos decir que:

- ❖ El coste de la acción tiene una influencia cuantitativa y cualitativamente más importante que el poder relativo del oyente.
- ❖ A mayor coste de la acción se producen unas *estrategias* más *desfocalizadoras* para evitar el daño de la imagen negativa del receptor.
- ❖ A mayor coste de la acción se producen una serie mayor de apoyos de *justificación*.
- ❖ Si el coste no es muy alto, el orden de la estructura del acto de habla suele ser: apelativos, núcleo y apoyos. Pero, sin embargo, si el coste es medio-alto o alto el orden se altera, y resulta ser: apelativos, apoyos y núcleo. Además, pueden aparecer más apoyos *justificativos* posteriores al núcleo, e incluso posteriores a la aceptación de la petición. Todos ellos con el fin de cuidar la imagen de los dos interlocutores, y de que el receptor no vea ninguna descompensación ante su aceptación.

2.1.3- Análisis *mutatis mutandis* de varias peticiones

No ha sido fácil poder realizar un estudio *mutatis mutandis* con una muestra de conversaciones espontáneas. Lógicamente, no podíamos manipular las variables a nuestra conveniencia para reflejar el cambio del acto de habla *peticiones* con el mismo hecho constatable, y en consecuencia, era complicado conseguir actos de habla que sólo tuvieran un parámetro modificado mientras todos los demás se mantuvieran invariables. Pero, sin embargo, creemos que sí hemos hallado dos peticiones de un favor con el mismo fin y en las que hay un pequeño cambio en los parámetros coste y poder del oyente.

A) Petición del móvil

La petición del móvil es una acción que conlleva un coste implícito, puesto que socialmente en España el móvil se puede considerar como un elemento bastante personal; es un asunto de propiedad y un número importante de la población tiene un gran apego a su móvil. A continuación, vamos a presentar dos peticiones en las que el coste es diferente y también el poder del oyente. Tenemos dos peticiones:

- (1) De una hija a sus padres.
- (2) De un amigo a otro amigo.

(1) Petición de una hija a sus padres: coste de la acción medio-bajo.

En la primera petición, antes de nada, debemos matizar que la relación de los padres con el móvil es un poco particular: viven ajenos al aparato y éste se ha convertido en un híbrido entre un fijo y un móvil. Por lo tanto, el hecho de desprenderse del celular no conlleva un alto coste de la acción, algo fuera de lo común. Por tanto, podemos establecer como premisa que estamos ante una situación con un coste no muy alto y con poder del oyente debido al rol social de los padres con un hijo/a. Tales premisas establecidas, la producción de la hija es como sigue:

(30). *¡AH / ya sabía yo! // que si me llevo el móvil (RISAS) que me (()) puesto aquí los dos aparatos*

La petición en sí misma denota cierta rutina, es decir, como si se hubiera convertido en un hábito por parte de la hija. En principio consideramos que “¡AH / ya sabía yo!” cumple la función de apelativo como un elemento para llamar la atención, de sus padres en este caso, ya que aunque no los cite explícitamente sí que se puede inferir que el hablante va a introducir, a continuación, algo que acaba de recordar. El núcleo lo lleva a cabo con una *estrategia de sugerencia (que si me llevo el móvil)* y las risas cumplen la función de atenuar dicha petición. Sorprende que no aparezca ningún apoyo, con lo cual parece ser que representa un bajo coste de la acción, a diferencia de lo que dicta la cultura general de la sociedad.

(2) Petición de un amigo a otro amigo: coste de la acción medio-alto

En esta ocasión, sí que estamos ante una situación más frecuente: mayor coste de la acción que en el punto anterior y relación simétrica (amigo→amigo). Es necesario matizar que el coste originario conlleva un fin último que se traduce en un beneficio conjunto para el grupo (quedar con otros amigos). La producción de la petición es (de H1 a H2):

(31). *M1: oye / pues nada / llama a este gentecilla // y a ver qué hacemos*
H1: sí / pues habrá queeee // de tu móvil / creo / porque el nuestro está muerto
H2: sí, pues toma

M1 y H1 son una pareja y H2 es amigo de ambos. En principio podríamos considerar que la petición de M1 (*llama a esta gentecilla*) es un apoyo preparatorio, de forma indirecta e involuntario, pero sí que introduce el tema central (es necesario llamar a otra gente). Con lo cual, H1 lo aprovecha como elemento de apertura y con una simple mirada a H2 realiza el núcleo de la petición desde una perspectiva impersonal (*si / pues habrá queeee // de tu móvil / creo*) para mitigar el impacto. También es importante el uso gramatical del futuro (*habrá que*) quitando obligatoriedad y ofreciendo posibilidad o permisividad. En este núcleo tenemos otro fenómeno como el titubeo (*queeee*), siempre suavizando la acción; y además aparece otro mitigador (*creo*) que no se localiza en su orden natural, quizás producido por un arrepentimiento del hablante al pensar que ha podido atentar contra la imagen del oyente. Posteriormente aparece un apoyo *mitigador justificativo* (*porque el nuestro está muerto*) para también atenuar el favor.

Como conclusión, hay un mayor coste en la segunda petición y de ello destaca que el hablante necesite atenuar el hecho principalmente con estrategias impersonales y con apoyos. En añadidura, son importantes los elementos del núcleo que tienen una función mitigadora.

Reflexionando sobre el parámetro coste, pensamos que en este análisis el coste de la acción también viene derivado de la frecuencia de realización del acto. En el primer caso, inferimos que la misma petición se ha realizado en determinadas ocasiones; mientras que en el segundo parece algo extraordinario. En suma, en la variable coste quizás haya un matiz de posesión, es decir, no se produce tanto coste a la de hora de realizar peticiones entre los miembros de un grupo social sobre posesiones “compartidas” que cuando la petición recae sobre un objeto que pertenece exclusivamente al oyente.

B) Petición del coche

Culturalmente, consideramos que el coche por su carácter social, por su carácter de independencia..., sí que es uno de los objetos que mayor coste tiene en la cultura española. Así que, aquí puede entrar en juego el poder del oyente a la hora de predeterminar las estrategias. A continuación, analizamos tres situaciones:

- (1) De un padre a una hija.
- (2) De una amiga a un amigo.
- (3) De una hija a un padre.

(1) Petición de un padre (H1) a una hija (M2).

La producción es:

(32). (*...se acerca el padre..., golpea varias veces con los nudillos en la puerta y realiza el gesto de pedir unas llaves*)

M2: ¿qué?

H1: trae las llaves

La petición es muy breve y sencilla. Se compone de un apelativo no verbal, que es el golpeteo de los nudillos en la puerta y de un núcleo con una *estrategia de modalidad imperativa (trae las llaves)*. La verdad es que el derroche de energía ha sido el mínimo, como si se tratara de pedir que le acercara el pan durante una comida familiar, lo cual sorprende. No creemos que sea posible explicarlo con la simple relación asimétrica de poder padre→hija, ya que el coste de la acción seguiría siendo muy elevado y ésta es la variable más relevante en este tipo de actos.

En muchas situaciones, como ésta, necesitamos informarnos del contexto entre el emisor y receptor. Y en este caso, averiguamos que el bien mueble, coche, es realmente de propiedad paternal, siendo la hija la usufructuaria. Además, existe un acuerdo previo entre los dos hablantes: en caso de que la hija no utilice el coche, lo suele hacer el padre al ser un coche más funcional para la ciudad.

Después de este pequeño descubrimiento, el contexto aclara que el coste de la acción sea bajo y, aunque pueda parecer lo contrario, aquí el coche podría ser catalogado dentro del grupo *free goods*.

(2) De una amiga (M1) a un amigo (H2).

La situación se ubica en un bar de tapas a las diez de la noche en donde unos amigos, antes de desplazarse en el coche de uno de los informantes a otra localidad, están tomándose unas tapas acompañadas de alguna bebida alcohólica. La transcripción de la conversación es la siguiente:

(33). *M1: oye / que volviendo al tema este // que...*

H1: ¿tú vas a beber?

H2: ésta es la última ya

(())

M1: *es que mira / estaba estaba pensando / Miguelín / que ¿por qué no me dejas a mí / llevar el coche?*

H2: *bueno*

M1: *¿qué te parece? // que lo subo hasta Nalda / que estoy practicando tío / que estoy en plan prácticas total ¿sabes?*

H1: *¿te fías / te fías?*

M1: ¶ =de Soria / en Logroño // te lo he dicho antes que estaba conduciendo // te he dicho // venga / me planto aquí

H2: ¶ me ha esta(d)o ya haciendo un poco la previa la // bueno / yo lo dejo caer...

M1: ¶ venga / poquito
poquito

H2: ¶ si si si / no / ¡sin problema!

M1: *que estoy intentando con con / o sea / conducir todos los coches posibles en el (()) tiempo*

En primer lugar, tenemos que darnos cuenta de que la petición de pedir prestado el coche también alberga un beneficio para el oyente, debido a que puede continuar libremente con la ingesta de alcohol. Así que, el coste no será tan alto como se suponía en un momento inicial.

La estructura del acto de habla se compone de apelativos para *llamar la atención* (*es que mira*) y de un *término tierno* (*Miguelín*) que buscan complicidad del oyente. También aparece un *apoyo mitigador preparatorio* (*estaba estaba pensando*). A continuación, viene el núcleo con una *estrategia de sugerencia*:

(34). *¿por qué no me dejas a mí / llevar el coche?//¿qué te parece?*

Y finalmente el hablante enumera, prácticamente sin dejarse interrumpir, una serie de apoyos *mitigadores de justificación*:

(35). *que lo subo hasta Nalda / que estoy practicando tío / que estoy en plan prácticas total ¿sabes? (())=de Soria / en Logroño // te lo he dicho antes que estaba conduciendo // te he dicho*

Además, gracias a estos apoyos, inferimos que ha habido una conversación previa que puede haber servido de introducción al tema, y seguramente haya influido positivamente a la hora de conseguir la respuesta afirmativa del receptor. Finalmente, el hablante pone la guinda al pastel mostrándole explícitamente el hecho del que se puede beneficiar el oyente, al expresar que va a dejar de beber alcohol (*// venga / me planto aquí*).

(3) De una hija (M2) a un padre (H1).

Situación: en una de las últimas comidas familiares de una hija con sus padres antes de partir hacia su residencia en el extranjero, después de unas vacaciones en España, a la hija le urge finiquitar algunos temas antes de su marcha. Y para ello, necesita tomar prestado el coche del padre. A diferencia de la situación anterior, aquí el poder del oyente es mayor por la relación asimétrica hija→padre y porque el contexto nos informa de que la hija nunca ha conseguido que su padre le preste el coche. Prestemos atención a la transcripción de ese fragmento (H1: padre; M1: madre; M2: hija):

(36). M2: *Jo / pues mañana tenemos un TUTE*

M1: *si*

M2: *fijate que estaba pensando hasta pedirle un favor a papillo*

(RISAS)

M1: *pues pídeselo*

M2: ¶ *¡menuda semana que llevas / majo / de favores!*

(RISAS) *no / mañana tenemos que ir a la universidad de Alcalá de Henares / a devolver unos libros*

H1: ¶ *¡mmh!*

M2: ¶ *=entonces sabemos que si no vamos a hora punta / no tardamos nada // que si no vamos en hora punta eee / en coche no tardamos nada // así que / o a ti o a Fran // iba a decir a ver si le dejan a Ricardo el coche*

H1: ¶ *¡si Fran tiene que trabajar!*

M2: *mmh / tienen el otro coche*

M1: *¿quién?*

M2: *Mónica*

M1: ¶ *ah / Mónica tiene el otro coche / sí // pero es mejor que te lo deje su que te lo deje tu padre*

M2: sí / ya lo sé // pero como yo sé que a papá lo del coche le cuesta mucho y no ha visto conducir a Ricardo / que conduce muy bien / que lleva muchos / pero /// me da cosilla papillo // me da mucha cosilla

H1: (masticando) pues vais y ya está joye! (carraspeo de voz)

La tarea de la petición se antoja ardua. Comienza el hablante, M2, llamando la atención de forma impersonal para buscar cierta complicidad por parte del oyente (*Jo / pues mañana tenemos un TUTE*). Hace uso de un apoyo *mitigador preparatorio* (*fíjate que estaba pensando hasta pedirle un favor a papillo*) pero alejando el centro deíctico del receptor del mensaje, ya que no lo señala directamente, sino que se expresa como si su padre no estuviera presente en la conversación. A continuación, se dirige al verdadero receptor con otro apoyo *mitigador* con el que se solidariza con el receptor:

(37). *¡menuda semana que llevas / majo / de favores!*

Y encadena una serie de apoyos *mitigadores de justificación*:

(38). *mañana tenemos que ir a la universidad de Alcalá de Henares / a devolver unos libros (...) entonces sabemos que si no vamos a hora punta / no tardamos nada // que si no vamos en hora punta eee / en coche no tardamos nada*

Para finalizar con el núcleo del acto de habla, *estrategia de deseo*; puesto que una proposición interrogativa indirecta introducida por *si*, expresa deseo, generalmente con sentido de exhortación:

(39). *así que / o a ti o a Fran // iba a decir a ver si le dejan a Ricardo el coche*

Comienza muy directa, pero de nuevo vuelve a alejar el centro deíctico del receptor (se dirige a su madre de nuevo) y del benefactor de la petición (deposita la responsabilidad en un tercero, que se llama Ricardo). Bien sabido es que se protege mejor nuestra imagen y hay menos miedo a una negativa respuesta cuando se piden favores para un tercero o cuando trasladamos la responsabilidad a otra persona.

Más adelante, el emisor vuelve a la carga con más apoyos: uno de *desarme* (*como yo sé que a papá lo del coche le cuesta mucho y no ha visto conducir a Ricardo*); y otro de *justificación* (*Ricardo / que conduce muy bien / que lleva muchos*). Con todos estos apoyos continúa intensificando su petición, pero también acaba con un término cariñoso dentro de un apoyo en el que protege la imagen negativa del receptor (*me da cosilla papillo // me da mucha cosilla*), en caso de que la respuesta sea negativa.

En suma, la petición del coche ajeno es un acto de habla que cuenta con un coste de la acción muy elevado, a excepción de extraordinarias situaciones como hemos visto en el (1) de este apartado. Comparando la (2) con la (3) que son más homogéneas, podemos sacar varias conclusiones según las premisas de que la opción (3) posee un mayor coste de la acción y un mayor poder relativo del emisor:

- ❖ En (3) el emisor produce una infinidad de apoyos, y la mayoría antes del núcleo de la petición. Sin embargo, en el (2) los apoyos se han realizado después del núcleo, aunque tenemos que reconocer que la diferencia puede ser menor ya que nos consta que hubo una conversación previa sobre el mismo tema.
- ❖ En (3) el emisor hace uso de *estrategias desfocalizadoras*, en donde aleja el centro deíctico tanto del receptor como del emisor, siempre salvaguardando la imagen. Se apoya continuamente en una tercera persona que está presente en la conversación. En cambio, en (2) la perspectiva es en todo momento hacia el oyente, no hay tanta protección de la imagen. También es verdad que en (2) el receptor puede obtener cierto beneficio.

2.2- Una breve aproximación al macroanálisis

Una de las perspectivas que afronta el macroanálisis de las peticiones es “la pareja adyacente que consiste en una exhortación seguida de la reacción positiva o negativa del interlocutor” (Haverkate; 1994: 149). De este modo, en este epígrafe queremos realizar una pequeña aproximación a este aspecto ya que consideramos que la reacción del oyente, o la ausencia de reacción, es un factor determinante en los actos que se realizan mediante más de una locución. Tal como hemos observado en los puntos anteriores, casi todas las peticiones de este corpus no se realizan en una sola locución; al contrario, la estructura completa suele formarse tras varias intervenciones del hablante.

2.2.1- Reacción positiva ante una petición

De la muestra recogida, no es que sólo sea destacable que la mayoría de las reacciones hayan sido positivas y afirmativas, sino también es relevante en términos cualitativos la forma y el momento exacto de producirse dichas reacciones. En base a estos términos cualitativos, hemos desglosado este epígrafe en dos apartados.

2.2.1.1- El ser humano es solidario en términos lingüísticos

En muchas de las peticiones el receptor reacciona, no sólo de una manera afirmativa, sino cooperadora y provocando un acercamiento entre las partes.

En ocasiones, el receptor desarma la estrategia de cortesía del emisor, considerándola como innecesaria:

- (40). H2: *padre / pásame el agua por favor / que está en (())*
H1: *a ti también sin favor*

Ante este tipo de reacción, dependiendo de las palabras, puede incluso dañarse la imagen de la persona que realiza la petición debido a que siente que ha errado en la forma, que su acto ha sido demasiado distante (afecta a la distancia social). Por el contrario, también se siente recompensado al verse dentro de una pertenencia al grupo, en donde no existe prácticamente distancia social.

En otras ocasiones, la cooperación del oyente llega con una producción inmediata por su parte sin permitir que el hablante termine la petición. Incluso la cooperación puede ser extrema, como en este caso, si se reacciona con un “pseudo-ofrecimiento”. Por ejemplo, una conversación entre dos amigos cuando uno de ellos quiere que el encuentro ya se dé por finalizado:

- (41). H2: *((...)) bueno igual nos teníamos que ir marchando ya por eeell // bueno yo no tengo llaves / más que nada porque*
H1: *¶ cuando quieras / nos vamos*

Continuando con este neologismo del “pseudo-ofrecimiento”, la conciencia moral del oyente se solidariza con la importancia del acto para el hablante y también emite este tipo de “invitaciones” posteriores al acto de la petición. Veamos varias situaciones:

- ✓ Situación 1: M1 le pide a H1 que le acompañe a por el niño.
- (42). M1: oye / tenemos que ir a por mi hijo ¿no te importa?
H1: no no / vale
M1: ¶ vale / a casa de mis suegros
H1: mejor incluso
M1: ¡vale! / pues eso / te enseñó la casa yyy eso que es que...
H1: ¶ vale vale
[...]
H1: **vamos / si quieres / primero a por tu niño**
- ✓ Situación 2: Después de un par de peticiones de H1, M1 le ofrece su ayuda.
- (43). H1: vale / luego otra cosa // eee /// ¿cómo ves para cortarme eel pelillo?
M1: ah, venga te lo cor(to) // ah / después de comer ¿no?
H1: sí / comemos ahora y me lo haces
M1: [(())]
H1: [(())]
M1: y yo después / ¿te tengo que hacer algo más?
- ✓ Situación 3: H1 le pide el móvil a H2.
- (44). M1: oye / pues nada / llama a este gentecilla // y a ver qué hacemos
H1: sí / pues habrá queee // de tu móvil / creo / porque el nuestro está muerto
H2: sí, pues toma
M1: no jodas / que te llamo yo también / tío // le estamos quitando el m(())
[...]
H2: ¶ (()) **Pero llama llama**
- ✓ Situación 4: M1 le pide el coche a H2, y después de ya haber aceptado H2, finalizan la situación con el siguiente par adyacente:
- (45). M1: es que mira / estaba estaba pensando / Miguelín / que ¿por qué no me dejas a mí / llevar el coche?
H2: bueno
M1: ¿qué te parece? // que lo subo hasta Nalda / que estoy practicando tío / que estoy en plan prácticas total ¿sabes?
[((...))]
M1: ¶ venga / poquito poquito

H2: ¶ si si si / no / ¡sin problema!

[((...))]

H2: = *¿tú quieres conducir? ¿que te hace ilusión? pues (()) (asiente con la cabeza)*

M1: *quiero conducir / que me hace mucha ilusión*

Podemos admitir, desde un primer momento, que todas las variables mencionadas (coste de la acción, distancia social...) que inciden en la realización de la petición tienen un alto grado de subjetividad. Por lo tanto, en muchas ocasiones, tanto el emisor como el receptor no perciben la realidad con los mismos ojos. En estas situaciones que acabamos de presentar, se manifiesta que hay un alejamiento cortés por parte del emisor, y que el receptor reacciona acortando esa distancia. Con esto no queremos decir que el receptor no esté esperando un uso cortés, pero sí que a esas alturas del diálogo ya se ve más que compensado con el uso de la estrategia de cortesía verbal del emisor, y consecuentemente, manifiesta su solidaridad con el emisor convirtiendo una petición en un acto de “pseudo-invitación”. Servirá para minimizar el coste de la acción y provocar que desaparezca esa distancia (también distancia social) entre los dos interlocutores. Con esa acción también estará contribuyendo con las máximas de Grice.

2.2.1.2- El endeudamiento moral

¿Por qué acepta el ser humano las peticiones? Motivos: unos cuantos. No queremos aquí realizar una extensa lista de todo lo que conlleva al ser humano a aceptar peticiones, pero sin embargo, sí que ha habido una transcripción que nos ha descubierto un aspecto psicológico en todo este asunto. Para ello vamos a observar la siguiente situación.

Situación: H1 va a casa de M1, un familiar, para que le deje utilizar el ordenador y de paso, internet. M1 reacciona lingüísticamente con mucha solidaridad, de forma similar a los ejemplos mostrados en el anterior apartado. Justo después de la petición, la conversación continúa por los siguientes derroteros:

(46). [((...))]

M1: *me alegre que hayas tenido la confianza / Ricardo / de bajar*

H1: *sí / hombre // si mi madre me ha dicho “hala / bájate bájate”*

M1: *pues claro*

H1: *es que tengo un aparato (()) pequeño queee que lo necesito que no va con la luz / que va con el ordenador.*

M1: *¡ah!*

H1: ¶ =entonces necesito meterlo ahí para que seee alimente

M1: si si / pues ahí tienes las cosas que sabes tú más que yo

H1: *sí sí / vale*

M1: ***si en parte les debemos a tu padre a tu padre y a tu hermana / enseguida los tenemos deee***

H1: ¶ *¡ah! de (RISAS)*

M1: *a tu hermana de informática*

H1: ¶ *no / hombre / tus hijos también saben ¡hombre!*

M1: *enseguida recurren a la Marta*

H1: ¶ *¿sí?*

M1: ¶ =el día que tiene alguna duda a la Marta // los dos // es pa(ra) que no tengas corriente / te cierro

Independientemente de que el receptor de la petición (M1) sea una bella y generosa persona, consideramos que descubre lingüísticamente su reacción cuando asevera que se siente en deuda con los otros miembros de la familia del emisor (H1); y tal deuda la compensa moralmente al aceptar la petición de ese miembro de la familia (H1). Por tanto, es muy importante el cotexto, y no sólo entre los dos interlocutores, sino también entre dos grupos sociales (familias en este caso). A este tipo de desajuste o desequilibrio es lo que hemos denominado, de forma muy particular, endeudamiento moral¹⁰, concepto que ayuda a reaccionar de una manera positiva a las peticiones, a la vez que solidaria.

2.2.2- Reacción negativa ante una petición

Hasta este momento del análisis, debido a la mayoría de reacciones positivas que se dan normalmente, no hemos señalado que el receptor también debe cuidar su imagen en caso de reaccionar de forma negativa. Por ejemplo:

(47). H1: *oye / hazme otro café que me ha gusta(d)o*
(RISAS)

¹⁰ *Nota del autor:* lamentamos no haber tenido tiempo para documentarnos e investigar en esta línea planteada, por lo cual, quisiéramos aclarar que tanto la denominación de este término como la idea que sustenta es absolutamente personal y no está respaldada con una base teórica.

M1: ay / pues hay que hacerlo

H1: ah / entonces no / no no

El receptor ni niega la petición ni accede a ella, pero sí que deja patente el coste real que supone acceder a la petición para que el emisor lo infiera, y así, se eche para atrás como ocurre en esta situación.

El anterior ejemplo se trata de una petición de *free goods*; pero, sin embargo, si el coste de la acción es más elevado la situación ya cambia. Digamos que hay mucho más en juego, ya no es negar una petición rutinaria. Si el emisor expone una petición de peso, haciendo uso de todos los usos estratégicos que tiene a su alcance, pero por el contrario, el receptor no pretende acudir en su rescate, éste último también deberá hacer un uso estratégico para denegar la petición. En cualquier caso, durante todo ese proceso se establece un tipo de negociación en la que cada parte, como si de dos púgiles se tratara, lucha por conseguir su objetivo, pero siempre salvaguardando tanto la imagen del interlocutor como la de uno mismo.

Situación: una amiga (M2) le pide un favor a otra amiga (M1), que aun sabiendo por el cotexto común que esa acción conlleva un alto coste, la amiga se ve en la obligación de pedírselo debido al límite de tiempo que tiene.

(48). **M2: menos mal que me he puesto a mirar papeles porque de repente he dicho "estos papeles / ¿de dónde son?" ¡uy!**

M1: ¡uy!

M2: =ah / universidad Alcalá de Henares / era como ¡mecagüen la leche! /// libros

M1: ¿de Alcalá de Henares? (RISA falsa con un tono de no gustarle nada)

M2: (entre risas) sí / pero es muy bonito // ¡no sabes lo bonito que es Alcalá! (RISAS) es que es un marrón que te cagas ¿sabes? // o sea / es que me acabo de enterar ahora / y no sé qué hacer /// porque mañana // es que mañana es mi / ahora sólo se puede devolver por la mañana // mañana es mi último día y lógicamente // pues mañana es que me como los libros (()) ¡mecagüen la leche! // así que /// en fin (RISAS)

M1: ¿Alcalá de Henares / no?

[...]

M1: ¿cuánto tiempo se tarda?

M2: pues a Alcalá de Henares se tarda /// ¿en coche o en...?

M1: yo dispongo de coche siii

- M2: ¶ en coche no lo sé
- M1: ¶ **No sé si dispongo de coche o no**
- [...]
- M1: **es que claro / yo dispongo de coche si Rubén no se va / que se pensaba ir**
- M2: ¶ **acepto un no por respuesta**
- M1: hombre / **me parece un marronazo** (RISAS)
- M2: **es un marrón que te cagas** (RISAS)
- M1: **vamos / que / no me pilla muy a mano Alcalá de Henares**
- M2: ah / mira / aquí aquí aquí
- M1: **=que a mano a mano / no me pilla ///** (RISAS)
- M2: es un marrón // soy consciente de ello.
- M1: que / a ver /// me veo yo aquí (()) acostándome a las tantas / madrugando para Alcalá
- M2: ¶ pero bueno / lo de tener confianza es como / “mira / me viene fatal” y un padre que está prejubila(d)o o jubila(d)o y tal
- M1: ¶ **SINceramente / si te lo puede llevar otra persona que**
- M2: (RISAS)
- M1: **=pues mejor / porque**
- M2: ¶ ¡wakatta!¹¹ entiendo / entiendo perfectamente
- M1: ¶ **=porque coche puede ser que sí / puede ser que no / porque no es mío**

Podemos observar que se produce una negociación lingüística entre las dos partes. El hablante realiza un mayor uso de los distintos componentes estructurales de la petición en función de la reacción del oyente. Como percibe esa falta de solidaridad y de aceptación por parte del oyente, incluso el hablante reconoce su alto coste de la petición, pero puede que también sea en búsqueda de la solidaridad del oyente.

Como hemos dicho, en esta negociación de la petición el oyente utiliza estrategias de cortesía para atenuar su negativa: pregunta, se excusa, reconoce que no es de su conveniencia... Acaba por sincerarse (*SINceramente / si te lo puede llevar otra persona que*) con un enunciado en el que es fácil de inferir el *no* por respuesta. Por añadidura,

¹¹ *Wakatta*: significa “entiendo” en japonés.

para una mayor protección de la imagen, si cabe, sigue justificándose después de haber denegado la petición (*porque coche puede ser que sí / puede ser que no / porque no es mío*) e incluso cuando el emisor de la petición ya ha admitido la disculpa.

2.2.3- De la parte consciente del hablante en una petición

Como último apartado del microanálisis, queríamos comentar la narración indirecta de una petición de alto coste (petición a una amiga de la devolución de 40 euros) debido a que plasma lo consciente que es el emisor a la hora de salvaguardar la imagen del receptor, la suya propia, y de cómo también el emisor siempre espera un acto de humildad y cortesía de la otra contraparte.

Vamos, a continuación, a presentar el diálogo de esta situación entre dos amigas, en la que una de ellas pretende pedirle que le devuelva 40 euros:

(49). M1: *sí / para subir alguna al pueblo // me ha llama(d)o a las 10 o así ¡maja! y yo estaba en mis limpiezas de baños // nada corriendo / me he lava(d)o la cara / me me he cambia(d)o // y dice “estamos aparcando” // y he baja(d)o cuando me ha llamo al timbre // hemos ido /// a pagar / y han compra(d)o una almohada y alguna cosita más // fundas o no se qué*

M2: *pero la chica esa no estaba ¿no?*

M1: *no // y /// **no se recordaba de lo mío** / Susana¹ // ¡qué eran CUARENTA euros! ¡dí!*

[...]

M1: *y nada / pues ha dicho / “vamos a tomar algo” y nos hemos ido al parque del Oso² ¡que se estaba de MARAVILLA!*

M2: *haberle dicho / “invítame tú a cuenta deee (RISAS)”*

M1: *(()) como hace pocos días me invitaron ellos / he ido a pagar yo y no me ha dejado /// estaba allí y digo / “se van a ir y no se van a recordar nada” / y además / **le he sacao la conversación / digo / “y la funda que cogiste / ¿la cogiste en Colorete³ o en otra casa o eso?”***

[...]

M1: *¶ =siempre // la antigua // y /// (()) y entonces // a ver Susana¹ / si la ha compra(d)o ella y a mí me ha encarga(d)o / **¿con sacándole esa conversación no se podía recordar?** // y como no me decía nada...*

M2: *¿no se lo has dicho?*

[...]

M1: *¡ah! las tienes mal peinadas // y entonces qué he hecho yo “**voy a sacar la notita**” digo / “**ah / digo que tenía una notita para darte aquí lo de las fundas**”*

M2: *¡ah! ¿no se la habías da(d)o ya?*

La narración de M1 (texto resaltado en negrita) delata la *estrategia desfocalizadora* que lleva a cabo. Los tres pasos que marca son:

- i) La emisora de la petición intenta que el receptor recuerde la deuda contraída a través de volver a vivir una situación similar.
- ii) Más adelante, al ver que no se le refresca la memoria a la receptora del mensaje, saca un tema paralelo que tiene como fin la compra del mismo tipo de objeto.
- iii) Finalmente, haciéndose un poco la despistada y despreocupada, extrae una nota que lleva en el bolso de un pago de unas fundas que realizó ella misma, que es la cantidad que se adeuda.

Va acercando, con el devenir de la conversación, el centro deíctico objeto de su petición, a la vez que pone más en riesgo tanto su propia imagen como la de su amiga. Esto debe hacerlo al comprobar que su estrategia inicial no está dando el fruto deseado.

Ahora bien, la reacción del receptor, como venimos diciendo, también es sumamente relevante para que no se sienta perjudicado o descompensado en esa contraprestación. Esta situación habría terminado en equilibrio si en el momento final de sacar la nota, el receptor hubiera reaccionado con una disculpa y/o agradecimientos, pero en definitiva, siempre con humildad y generosidad. Pero la reacción fue como sigue:

(50). [...]

M2: *¿entonces qué?*

M1: *eran 39 y pico ¿no?*

M2: *sí / casi 40*

M1: ***me ha dado 50 euros / le he devuelto 10 y le he devuelto 50 céntimos y los ha cogido /// pero vaya / pero no ha dicho / no ha comenta(d)o que se le había olvida(d)o ni nada [...]***

Está clara la descompensación y el daño que ha sufrido la imagen del hablante M1. Aunque imaginamos que en aquella situación, M1 fue políticamente correcta, sin echarle

nada en cara a su interlocutor, reconoce que ha sufrido un daño al admitir que esperaba una disculpa (*pero vaya / pero no ha dicho / no ha comenta(d)o que se le había olvida(d)o ni nada*) o que esperaba un detalle que compensara dicho daño (*me ha dado 50 euros / le he devuelto 10 y le he devuelto 50 céntimos y los ha cogido*).

3- Propuesta didáctica para el aula de E/LE

En este apartado, vamos a realizar una propuesta didáctica para llevar al aula de E/LE de uno de los aspectos que hemos prestado atención en el análisis que acabamos de realizar: El acto de habla *peticiones* en entornos familiares en función del parámetro coste de la acción.

I.- Ficha de información y contenidos

- ♦ Título de la actividad: “Quien algo quiere, *la cortesía* le cuesta (incluso con la familia)”
- ♦ Tipología del estudiante meta: jóvenes-adultos chinos, estudiantes de universidad. Grupos de 30 alumnos.
- ♦ Nivel de enseñanza de la actividad: B2.
- ♦ Contenidos funcionales: formular peticiones en situaciones con alto grado de familiaridad.
- ♦ Contenidos gramaticales: uso del imperativo en peticiones directas (*pásame el pan*), peticiones indirectas convencionales (*¿podrías...? ¿no te importaría...?*); atenuantes de la petición: minimizadores de imposición (si le viene bien) y de justificación (es que...).

Actividad 1. Calentamiento.

¿Hay mucha vida en vuestra nevera? ¿Con quién vivís? ¿Os dejáis notas? (*Sugerencia: se les muestra a los alumnos una foto de una nevera con notas pegadas*)

Imaginad que todos somos una gran familia, por ejemplo somos hermanos, y nos tenemos que dejar notas pidiéndonos favores en la nevera. Escribid brevemente una nota para un “hermano” y colocadla en la pizarra. (*Se leerán varias de las notas de la pizarra*)

Actividad 2.

Leed estos mensajes breves que hemos encontrado entre los miembros de una familia con 3 hijos.

¡Cariño!
Terminaré tarde de trabajar... ☹️
¿Te importaría venir a buscarme al trabajo?
Ya sabes que no me gusta volver sola a casa por la noche.
Tu amorcito

¡Richi!
Dale de cenar a tu hermano pequeño y acuéstale.
Volveré tarde.
Mami

¡Hermanita!
Ya sé que es un marrón pero es que no me ha dado tiempo a recoger la casa porque me han llamado del curro y he tenido que salir pitando.
¿Podrías salvarme la vida? Ay, que no vengan pronto los papás...
Richi

2.1- ¿Qué diferencias encontraréis entre estas 3 peticiones?

2.2- ¿Crees que sin esos apoyos conseguirían ese favor por parte de los familiares? Y de conseguirlo, ¿lo harían del mismo agrado?

2.3- Según el coste de la acción, ¿cómo ordenaríais estas 3 peticiones?

(A continuación, pasaríamos a explicarles la estructura del acto de habla, con la ayuda de un ejemplo de Escandell (2004))

Estructura del acto de habla

Ejemplo de una petición:

Oye, Juan, si vas a la cocina, ¿me traes una cervecita? Me muero de sed

A partir de este ejemplo, los tres componentes básicos son:

- El **núcleo**: la secuencia mínima que puede expresar el acto de habla (*¿me traes una cervecita?*).
- Los **apelativos**: elementos que sirven para llamar la atención del destinatario (*Oye, Juan*).
- Los **apoyos**: son unidades que modifican el impacto del acto de habla. En este caso, al tratarse de una petición, se trata de elementos que la atenúan o la suavizan, por ejemplo: un minimizador de imposición (*si vas a la cocina...*); y una justificación (*Me muero de sed*). Los apoyos también pueden ser intensificadores, agravando la fuerza del acto.

[Escandell: 2004]

Actividad 3.

Separad cada una de las 3 peticiones anteriores en los componentes de la estructura del acto de habla.

Peticiones	Apelativos	Núcleo	Apoyos	
			Justificativos	Otros*
1				
2				
3				

* (Se le ayuda al alumno si encuentra o conoce otro tipo de apoyos, pero no nos gustaría sobrecargarle con el metalenguaje)

(Reflexión sobre la cortesía verbal en la conversación coloquial de Briz (1998:50):
"¿Es descortés la conversación coloquial? En apariencia, sí. Y decimos aparentemente porque, por un lado, la cortesía o descortesía depende de la situación. Por otro, se es más o menos cortés y, en consecuencia, hay presencia mayor de esta subestrategia de atenuación, según el fin conversacional.")

3.1- ¿Encontráis alguna relación entre el grado del coste de la acción y la estructura del acto de habla? ¿Y en el orden de los componentes del acto de habla?

(Una vez hecho esto, será el profesor quien con ayuda de la reflexión de los alumnos explique los aspectos que más crea convenientes de este tema, por ejemplo: Los "free goods" no necesitan los apoyos y suelen realizarse con estrategias directas; los apoyos justificativos son los más frecuentes; las estrategias más utilizadas son las indirectas convencionales; en las situaciones con alto coste suele alterarse el orden, y resulta ser 'apelativos-apoyos-núcleo' en vez de 'apelativos-núcleo-apoyos';...)

Actividad 4.

Representad las siguientes situaciones pidiendo todo tipo favores (objetos, acciones...) **Atención al coste de la acción.** Debéis intentar pedir favores que tengan un coste diferente para vuestro interlocutor.

a) Situación A: Hijo/a → padres

Imaginad que estáis enfermos en cama y os habéis vuelto un poco pedigüños.

b) Situación B: Hermano/a → hermano/a.

Los padres os han dejado solos durante las vacaciones de verano, y tenéis que organizaros para llevar la casa. Hay que hacer muchas cosas en la casa para que todo esté en orden cuando vuelvan los papás.

Actividad 5.

Numerad las siguientes peticiones de un hijo a unos padres desde las de un coste más alto (1) a las de un coste más bajo (7). Debatidlo en parejas y puesta en común.

Pedir que a uno le presten el coche	
Pedir pan durante la comida	
Pedir la casa de veraneo de los padres para un fin de semana con la novia	
Pedir que a uno le vengán a recoger en coche al trabajo	
Pedir una cantidad importante de dinero	
Pedir que a uno le cocinen el plato favorito	
Pedir un objeto de poco valor: una funda para el móvil...	

*Nota: La variable coste de la acción es un elemento cultural, por lo tanto es susceptible de tener una diferente gradación según la cultura.

Actividad 6 – Comprensión auditiva.

Escuchad la siguiente conversación familiar entre una hija y un padre, y contestad a las siguientes preguntas:

6.1- ¿Qué petición realiza la hija?

6.2- ¿La consigue? ¿Cómo reacciona el padre?

6.3- Completad la siguiente tabla desglosando los componentes del acto de habla:

Apelativos	Núcleo	Apoyos	
		Justificativos	Otros*

6.4- ¿Cuál es el coste de la acción? ¿Por qué? ¿Cuál es el orden de la estructura del acto de habla de la petición?

Transcripción del audio:

M2: Jo / pues mañana tenemos un TUTE

M1: si

M2: fijate que estaba pensando hasta pedirle un favor a papillo (RISAS)

M1: pues pídeselo

M2: ¶ ¡menuda semana que llevas / majo / de favores! (RISAS) no / mañana tenemos que ir a la universidad de Alcalá de Henares / a devolver unos libros

H1: ¶

¡mmh!

M2: ¶
=entonces sabemos que si no vamos a hora punta / no tardamos nada // que si no vamos en hora punta eee / en coche no tardamos nada // así que / o a ti o a Fran // iba a decir a ver si le dejan a Ricardo el coche

H1: ¶ ¡si Fran tiene que trabajar!

M2: mmh / tienen el otro coche

M1: ¿quién?

M2: Mónica

M1: ¶ ah / Mónica tiene el otro coche / sí // pero es mejor que te lo deje su que te lo deje tu padre

M2: sí / ya lo sé // pero como yo sé que a papá lo del coche le cuesta mucho y no ha visto conducir a Ricardo / que conduce muy bien / que lleva muchos / pero /// me da cosilla papillo // me da mucha cosilla

H1: (*masticando*) pues vais y ya está ¡oye! (*carraspeo de voz*)

M2: ¿me lo estás diciendo en serio? ¿de verdad?

H1: a ver hija (()) ¡hombre!

M1: ¶ es que si no / no te diría que te lo llevaras

M2: ah / muchísimas gracias / de verdad // ah / pues estaba diciéndolo como eee Fran para lo del coche y tal / enseguida por ejemplo a mí también era como "¡cógelo y tal!"

H1: ¿y a qué hora tenéis que estar allí?

M2: mmh / da igual // puede ser por la mañana o por la tarde // pero pensábamos ir por la mañana porque tenemos que dejar los libros

H1: ¶ por la tarde es imposible si tenemos la comida y todo

M2: por eso

H1: por la tarde no puede ser

M2: por la mañana // pero a una hora como que no sea la hora punta // aparte / que en agosto ha reducido el tráfico ¿no? sí /// oye / pues muchas gracias / ¡papillo!

(())

M1: mmh mira como los chicos / LA PLATA // se llevan la plata [...]

Actividad 7. Role-play.

Imaginad que sois la hija de la audición que acabamos de escuchar y que tenéis que pedirle a vuestro padre o madre algún ítem de la actividad 5.

Actividad 8.

Escribe un correo electrónico a algún amigo o familiar realizando una petición.

Actividad 9. Reflexión final.

¿Es descortés la conversación coloquial en entornos familiares? ¿De qué depende?

4- Conclusiones

Llegados a este punto, es necesario recordar las preguntas planteadas de inicio:

- ¿Es cortés o descortés la conversación coloquial en el acto de habla peticiones?
- ¿Depende el fenómeno de la cortesía del fin conversacional?

Para darles respuesta, vamos a extraer y agrupar las conclusiones que hemos ido obteniendo en los distintos apartados del análisis del corpus:

- El emisor de una petición en convenciones coloquiales con alto grado de familiaridad necesita hacer uso de estrategias de cortesía verbal, con el objetivo de salvaguardar la imagen de ambos interlocutores, puesto que se trata de un acto de habla que amenaza la imagen.

- En situaciones con alto grado de familiaridad, aunque los parámetros distancia social y poder relativo también influyen en la cortesía, el parámetro por excelencia en este estudio de las peticiones no es otro sino el coste de la acción.
 - ❖ En este tipo de situaciones, el coste de la acción tiene una influencia cuantitativa y cualitativamente más importante que el poder relativo del oyente.
 - ❖ A mayor coste de la acción se producen unas *estrategias más desfocalizadoras* para evitar el daño de la imagen negativa del receptor.
 - ❖ A mayor coste de la acción se produce un mayor número de *apoyos de justificación* y de una mayor intensidad.
 - ❖ Si el coste no es muy alto, el orden natural de la estructura del acto de habla suele ser: apelativos, núcleo y apoyos. Pero, sin embargo, si el coste es medio-alto o alto, el orden natural se altera, y resulta ser: apelativos, apoyos y núcleo. Además, pueden aparecer más *apoyos justificativos* posteriores al núcleo, e incluso posteriores a la aceptación de la petición. Todos ellos con el fin de cuidar la imagen de los dos interlocutores, y de que el receptor no vea ninguna descompensación en su aceptación.

- El parámetro coste de la acción, en el acto de habla peticiones, es inherente al objeto que se persigue como fin comunicativo (no tiene el mismo coste pedir prestado un coche que pedir una funda de plástico para un móvil). En este punto nos serviría de gran ayuda el psicoanálisis para analizar qué favores, acciones u objetos, sobre los que recae una petición, tienen mayor coste. También deberemos tener en cuenta que este aspecto del coste de la acción es cultural, así que cambia de una cultura a otra.

- Cuando el receptor posee unos saberes superiores, se establece una jerarquía de conocimientos entre el oyente y el hablante, consecuentemente, una mayor distancia social. En estos casos, el emisor deberá aplicar sutilmente un mayor uso de los recursos lingüísticos de cortesía verbal (apoyos que justifiquen su desconocimiento y realzamiento de la imagen del receptor).

- La realización de peticiones de los denominados *free goods* no necesitan mucha energía y se llevan a cabo con un apelativo y el núcleo de la petición de forma imperativa.

Por lo tanto, según nuestras conclusiones, podemos aseverar que aunque la conversación coloquial pueda parecer descortés, en el acto de habla peticiones e incluso

en entornos con alto grado de familiaridad, es más que necesario el uso de los recursos lingüísticos de cortesía verbal. Y que este uso de estrategias de cortesía está íntimamente relacionado con el parámetro coste de la acción. A mayor coste de la acción, mayor uso de los recursos lingüísticos, con lo cual también podemos afirmar que la cortesía depende del fin comunicativo específico que se persigue con el acto de habla de esa situación concreta.

Además de dar respuesta a esta hipótesis de partida, también hemos realizado una pequeña incursión en el macroanálisis de las peticiones. Y de ella concluimos que:

Las peticiones son, a nuestro juicio, **un duelo de esgrima**, en el que el arma es la lengua, a través de la cual se produce una negociación lingüística entre el emisor y el receptor. En este duelo hemos destacado la colaboración del receptor con conceptos intuitivos como la solidaridad y el endeudamiento moral que le ayudan al receptor a reaccionar de una forma positiva, y los cuales también colaboran al equilibrio de ambas imágenes que están en juego. En cualquier caso, dejamos la puerta abierta a seguir investigando en esta línea planteada con nuestro ligero estudio del macroanálisis.

Para finalizar, queremos hacer referencia, de nuevo, a las limitaciones de nuestro análisis (epígrafe 1.3.3) y con ello dejar constancia que las conclusiones a las que hemos llegado en nuestro estudio están estrechamente relacionadas con las características lingüísticas (variables diatópica, diacrónica, diastrática y diafásica) de los informantes.

5- Bibliografía

- Blum-Kulka, S., J. House y G. Kasper (eds.) (1989): *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, Norwood, Ablex.
- Briz Gómez, A. (1998): *El español coloquial en la conversación: esbozo de pragmatología*, Barcelona, Ariel.
- Briz Gómez, A. y grupo Val.Es.Co (2002): *Corpus de conversaciones coloquiales*, Anejo de la Revista Oralía, Arco-Libros.
- Briz Gómez, A. (2002): *El español coloquial en la clase de E/LE: un recorrido a través de los textos*, Alcobendas (Madrid), SGEL.
- Briz Gómez, A. (2003): «La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española», Actas del Primer Coloquio Internacional del Programa EDICE. *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, Programa EDICE, Suecia, pp. 17-46. Versión digital en <http://www.edice.org/programa/>

- Brown, R. y Levinson, A.G. (1978,1987): *Politeness. Some Universals in Language Use*, Cambridge University Press.
- Caballero Díaz, C. (2005): *Pragmática e interculturalidad en la enseñanza de español como lengua extranjera. Las estrategias de cortesía en los manuales de E/LE*. Universidad de Alicante. Versión digital en <http://www.mepsyd.es/redele/biblioteca2005/CaballeroDiaz.shtml>
- Camargo Fernández, L. (2007): *Pragmática y enseñanza del español como lengua extranjera*, Universidad de Alcalá-Liceus, <<http://www.liceus.com>>
- Escandell Vidal, M. V. (1993): *Introducción a la Pragmática*, Barcelona, Anthropos / UNED, cap. 8, «El estudio de la cortesía».
- Escandell Vidal, M. V. (2004): [Aportaciones de la Pragmática](#), Sánchez Lobato, J. y Santos Gargallo, I. (dirs.): *Enseñar español como segunda lengua o lengua extranjera. Vademécum para la formación de profesores*, Madrid, SGEL, pp. 179-198. Versión digital en <http://www.uned.es/dpto-lengesp-y-ling-gram/escandell/public.htm#ARTÍCULOS>
- Escandell Vidal, M. V. (1996/2006): *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel.
- Fernández López, S. (1995): «Errores e interlengua en el aprendizaje del español como lengua extranjera», *Didáctica*, 7, 203-216, Servicio de Publicaciones UCM, Madrid. Versión digital en <http://www.ucm.es/BUCM/revistas/edu/11300531/articulos/DIDA9595110203A.PDF>
- García García, Marta (2005): «La competencia conversacional en los estudiantes de español como lengua extranjera», *Linred, Lingüística en la Red*, Revista digital Linred, número II. http://www.linred.com/articulos_pdf/LR_articulo_29122004.pdf
- García García, Marta (2006): «Corpus de conversaciones de español como lengua extranjera. Linred», *Lingüística en la Red*, Revista digital Linred, número II. http://www.linred.com/articulos_pdf/LR_articulo_29122004.pdf
- Grice, H.P. (1975): «Logic and Conversation», en P. Cole y J.L. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics*, vol. 3: *Speech Acts*, New York, Academic Press, 1975, pp. 41-58.
- Haverkate, H. (1994): *La cortesía verbal, Estudio pragmlingüístico*. Madrid, Gredos.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2004): «¿Es universal la cortesía?», en D. Bravo y A. Briz (eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona, Ariel, pp. 39-53.
- Lakoff, R. (1973): «The logic of Politeness, or Minding your P's and Q's», *Proceedings of the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 345-356.
- Le Pair, R. (1996): «Spanish request strategies: a cross-cultural analysis from an intercultural perspective», *Language Sciences*, 18 (3-4), pp. 651-670.

Leech, G. (1983/1998): *Principios de pragmática*, La Rioja, Universidad de La Rioja.

Martín Peris, E.: *Diccionario de términos clave*. Versión digital en www.cvc.cervantes.es/obref/diccio_ele

Miranda Ubilla, Horacio (2000): *La cortesía verbal en textos para la enseñanza del español e inglés como lenguas extranjeras*. Tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Alicante. Versión digital en <http://www.cervantesvirtual.com/servlet/Sirveobras/01937518986587176549924/008136.pdf>

Real Academia Española, *Diccionario de la lengua española*, 22ª edición, 2001, <http://www.rae.es/rae.html>

Anexo I – Transcripciones

1. Convenciones de transcripción

Los signos de transcripción de Briz (2003: 45-46) y el grupo Val.Es.Co. nos han servido de guía para establecer nuestras convenciones de transcripción.

:	Turno de palabra.
H:	Turno de palabra de un hablante identificado como hombre.
M:	Turno de palabra de un hablante identificado como mujer.
<u>hola</u>	(subrayado) Lugar donde se da un solapamiento o superposición.
=	Mantenimiento del turno de un participante.
¶	Producción inmediata por parte del interlocutor en un diálogo.
/	Pausa corta e inferior a medio segundo.
//	Pausa entre medio y un segundo.
///	Pausa de un segundo o más.
eee	Alargamiento vocálico.
mm	Alargamiento consonántico.
[Entonación ascendente (especialmente marcada).
∴	Entonación descendente (especialmente marcada).
Ψ	Entonación mantenida o suspendida (especialmente marcada).
(())	Fragmento indescifrable.
NO	Pronunciación especialmente marcada o enfática.
...	Elemento inconcluso.
“sí”	(entre comillas) Texto que se cita textualmente de otra persona, incluso con cierta interpretación.
[...]	Fragmento del que se ha prescindido por no ser relevante para el contenido del diálogo.

2. Transcripciones de los diálogos

(Nota: en orden cronológico de grabación)

Audición (1)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(1)	25-jul-2008 Cena familiar en casa	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 <35	básicos universitarios universitarios	M1 es la madre. H1 es el hermano mayor de M2

<Fragmento - min. 9>

(La hija coloca un pie encima de la silla)

H2: uf / ¡te huelen los pies!

M2: ya lo sé

M1: (RISAS)

H1: es que me lo has puesto aquí / en la boca // este *capuccino* por la mañana sabía mejor

M2: (RISAS)

Audición (2)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(2)	28-jul-2008 Cena familiar en casa	M1 M2 M3 H1	>35 y <65 <35 niña >35 y <65	básicos universitarios ----- básicos	M1 y H1 son los padres de M2. M3 es la nieta.

<Fragmento - min. 20>

M2: papillo / ¿me puedes sacar / por favor / un yogur de...

H1:

¶ ¿griego?

M2: ¶ =griego y una cucharita? ah / no no // sólo saca el yogur griego que tengo que ir a por el azúcar y todo.

H1: (())

M2: ¡ah / vale!

H1: ¿qué azúcar quieres?

M2: ¿cómo?

H1: ¿qué azúcar quieres?

M2: Eee...

M1: blanca o blanca // o de la otra.

M2: pues morena / así se disuelve // si (RISAS)

M3: pues yo blanca.

Audición (3)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(3)	30-jul-2008 En casa de una amiga	M1 H1	<35 <35	universitarios universitarios	Relación de amistad.

(Llegando a casa de una amiga, justo en el rellano en el momento de salir del ascensor)

M1: (()) quien es quien no es

H1: (RISAS) ¡qué despiste! entras por una puerta / sales por otra

M1: ¶ ¿pero tú no has vivido en Japón?

(RISAS)

H1: pero yo no...

(Saludo con sendos besos)

M1: oye / tenemos que ir a por mi hijo ¿no te importa?

H1: no no / vale

M1: ¶ vale / a casa de mis suegros

H1: mejor incluso

M1: ¡vale! / pues eso / te enseñó la casa yyy eso que es que....

H1: ¶ vale vale

[...]

H1: vamos / si quieres / primero a por tu niño

M1: ¶ no / que es que está en // que hay que ir aaa al
parque Gallarza que ya nos quedamos por ahí tomando algo // que no que no que está lejos

Audición (4)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(4)	31-jul-2008 Cena familiar en casa	M1 M2 H1 H2	>35 y <65 <35 >35 y <65 <35	básicos universitarios bachillerato universitarios	M1 y H1 son los padres de M2 y H2.

<Fragmento - min. 3>

M2: un eurito ¿me da alguien?

M1: ¡ah / cállate!

H2: (()) pedos

M2: ¡ah, quita! ¡qué estás podrido!

H2: un euRITOOO

M2: un euritooo...

H2: venga / ven ven ven / trae pa(ra) que pa(ra) que lo quieres

M2: pa(ra) la máquina del café

<Fragmento - min. 10>

H1: ¿ya se va la Marta a dormir?

M1: siii

H1: tengo que hacer una cosa / yo/ en el ordenador // joe es que no puedo eh

M1: que vienes muy tarde

H1: no tengo horas / pero que lo lo tengo que hacer

M1: bueno / vale vale vale / pues hazla // aun(que) ¿con ella la quieres hacer o qué? /// ah /
pues déjalo / ya lo hará // ya le voy a decir...

H1: ¶ no no / con ella no

Audición (5)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(5)	1-ago-2008 En casa de un familiar.	M1 H1	>35 y <65 <35	básicos universitarios	M1 y H1 son familiares.

(Suena el interfono de la casa)

H1: ¡sí que soy Ricardo!

M1: ah / Ricardo (())

(sonido electrónico de apertura de la puerta)

H1: uy

M1: ¿no subes?

H1: eh / no se abre ¡eh!

M1: espera un poco / Ricardo

H1: vale vale

(sonido electrónico de apertura de la puerta, de nuevo)

M1: ¿ya se ha abierto?

H1: Mmhhh // no / empujo pero no ¡eh!

M1: espera espera que igual está cerra(d)o

(10 segundos después la mujer baja a abrir la puerta)

M1: he venido del campo y he entra(d)o por la otra puerta

H1: ¡ah!

M1: así que cómo (()) ¿qué tal estás?

H1: (())

M1: nooo / yo cuando he venido del campo / hago merienda cena ¿sabes? y ahora estoy liada porque la comida la cena (()) ¡sube! (()) para mañana

H1: ¿tienes algún hijo por ahí?

M1: sí / el hijo está // la nena se ha marcha(d)o ahora

H1: ah / que le iba a pedir // bueno un gran favor / por el tema del ordenador

M1: VEN / aquí lo tienes / se está duchando (()) por la ropa y que se cambie en otra habitación

H1: es que nos hemos subido aaa // bueno mi madre y yo

M1: me lo ha dicho la Sara que ha estado hablando con tu hermana

H1: ah / vale vale

M1: ¶ =poniendo la historia ésta ¿sabes?

H1: ¿cierro?

M1: no / déjale (())

[...]

M1: pues ahora mismo // el ordenador

H1: no / que espero a que salga si no

M1: ¶ no / que está en la ducha

H1: no / pero que digo

M1: ¶ =no / que le saco la ropa y se (viste) aquí / ¡pasa! te cierro aquí pa(ra) que no entre...

H1: ah / vale vale vale /// es que también le iba a pedir un favor aaa // bueno / quería mirar una cosa en internet

M1: ah / ¡mira lo que quieras!

H1: ¶ =porque no tengo ordenador

M1: Espera, que está todo...

H1: ¶ ¡ah! mira / no te preocupes

M1: (())

H1: da igual / da igual

M1: mira que que la mesa // ahora mismo te quito todo

H1: (RISAS) no no / no pero tú / ¿Tú estabas cenando / no?

M1: nooo

H1: me has dicho que (()) cena... cenar

M1: nooo / yo no

H1: ¿de verdad?

M1: no

(())

M1: me alegro que hayas tenido la confianza / Ricardo / de bajar

H1: sí / hombre // si mi madre me ha dicho “hala / bájate bájate”

M1: pues claro

H1: es que tengo un aparato (()) pequeño queeee que lo necesito que no va con la luz / que va con el ordenador.

M1: ¡ah!

H1: ¶ =entonces necesito meterlo ahí para que seee alimente

M1: si si / pues ahí tienes las cosas que sabes tú más que yo

H1: sí sí / vale

M1: si en parte les debemos a tu padre a tu padre y a tu hermana / enseguida los tenemos deee

H1: ¶ ¡ah! de (R/SAS)

M1: a tu hermana de informática

H1: ¶ no / hombre / tus hijos también saben ¡hombre!

M1: enseguida recurren a la Marta

H1: ¶ ¿sí?

M1: ¶ =el día que tiene alguna duda a la Marta // los dos // es pa(ra) que no tengas corriente / te cierro

H1: ah no / por mí está bien

M1: te cierro por la corriente

H1: ah / vale vale

Audición (6)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(6)	2-ago-2008 Comida familiar en casa	M1 M2 H1 H2 H3 H4	>35 y <65 >35 y <65 >35 y <65 <35 >35 y <65 niño	básicos bachillerato básicos básicos universitarios -----	M1 y H1 son los padres de M2 y H2. H3 es el marido de M2, y H4 es el nieto.

<Fragmento - min. 4:35>

H2: padre / pásame el agua por favor / que está en (())

H1: a ti también sin favor

<Fragmento - min. 7:40>

H4: abuela / abuela / tengo sed

M1: toma

H2: toma

<Fragmento - min.8:40>

H2: madre / se me ha olvida(d)o traer la sal

H1: la sal estaba aquí.

M2: ¿pa(ra) qué quieres?

H2: pa(ra) los pimientos.

M2: pero que te va a subir la tensión es que (())

H2: (RISAS)

M1: pero que los pimientos no tienen sal / hombre...

<Fragmento - min. 10:00>

H2: Rober Roberto / que luego igual me ayudas a (())

H3: ¿a qué?

H2: al ordena el ordenador a programarlo y eso a ver...

H3: Sí, hombre (()) ¿ya lo tienes? (()) ¿o qué?

H2: (()) actualizarlo // una vez que lo abra // los que entendéis de esto ¡eh!

H3: (RISAS)

<Fragmento - min. 18:40>

H2: padre / pásame un poquito pan / por favor.

(No hay respuesta)

Audición (7)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(7)	2-ago-2008 En casa de un familiar.	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 <35	básicos universitarios universitarios	M1 es la madre de M2 H1 es un familiar.

<Fragmento - min. 23:30>

M1: ¡cómo crecéis! yo me acuerdo de Ricardo // además / que te tengo en una foto / de cuando nos casamos

M2: ¡ah / sí!

H1: ¿ah / sí?

M1: que está tu padre en brazos contigo ¿no la has visto tú?

H1: no

M2: en misa

M1: en misa

H1: (())

M2: fuiste a la boda ¿has visto?

H1: ah / bueno / eso creo que sí que me suena pero // voy al baño ahora en este ínterin
¿dónde tenéis el baño?

M1: ¡siii!

M2: ¡siii! ahí, a la derecha

M1: ¶ a la derecha ¿y (())? ///

M2: que digo / una cajita que había ahí de metal ¿te acuerdas? que la trajo mi hermano del viaje de estudios con (()) de estos

M1: ¶ si

M2: ¶ =de estos marcaos que era como de animales,
como una (())

M1: ¶ sí

M2: o algo así pequeño de metal // es pa(ra) meter los pendientes o así que eso no pesa / pa
llevármelo // es que mi caja de madera pesa bastante

M1: ¶ digo que la pequeñita esa que me
trajiste tú ¿no te vale?

M2: ¶ ¿cuál?

M1: ¶ esa que tengo pa(ra) los clips

M2: // ah / no // hombre / algo más grande

M1: (())

M2: no la he visto / por eso te pregunto

M1: (())

M2: que no / que yo / me suena de verla ahí / mamá

M1: (())

M2: que no / que es igual ¡ya buscaré otra!

M1: (())

M2: en el álbum estará // Ricardo / estas conversaciones no se pueden ¡eh! que luego esto...

H1: (())

M2: ¶ =una casa de locos

H1: (RISAS) que va / que va // no / pues hoy / mira...

Audición (8)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(8)	5-ago-2008 Comida familiar en casa	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 >35 y <65	básicos universitarios bachillerato	M1 y H1 son los padres de M2.

<Fragmento - min. 4:50>

M2: ¿me lo puedes abrir / papa?

H1: ¿a que no se te ha ocurrido llamar / a la de Burgos para que tal estaba la suegra?

M2: (()) si estará en la residencia

M1: que no me gusta molestar / porque igual estaba durmiendo para pasar la noche ///

M2: ¿habéis comprado el periódico hoy?

M1: La llamaré mañana

M2: ¿habéis comprado el periódico hoy?

Audición (9)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(9)	6-ago-2008 En una terraza de un bar de tapas	H1 H2	<35 <35	universitarios universitarios	Relación de amistad.

<Fragmento - min.48>

H1: yo sop / no yo no sabría hacer una (()) evaluación de aula / pero bueno yo / claro / yo las veo y las

H2: ya ya / hombre / yooo / en plan todo mucho más rudimentario por(que) casi todo lo que voy haciendo yo // NONO // quie(ro) decir que yo / bueno igual nos teníamos que ir marchando ya por eeell // bueno yo no tengo llaves / más que nada porque

H1: ¶ cuando quieras /
nos vamos

H2: si / por ir // tú vas a ir a Callao ¿no?

H1: yo voy a Ca / a Moncloa

H2: ¿¡Moncloa!?

H1: sí / Argüelles Moncloa // la si / se coge en Callao / son cuatro paradas

H2: Moncloa es laaa...

H1: ¶ la amarilla / la tres

H2: la tres

H1: ¿dónde vas?

H2: yo tengo que ir a la seis

H1: ¿a dónde vas?

H2: aaa // bueno / abajo / a Oporto

H1: a Oporto // pues la puedes coger en /// Moncloa / yo creo

H2: ¿sí?

H1: yo creo que es la más // la // para coger la seis lo más cerca es // Moncloa.

H2: bueno / tú sabrás que yo no...

H1: ¶ pues mira / vamos juntos a Moncloa..

H2: ¶ vale

H1: ¶ yo cojo el autobús que me lleva a...

H2: vale / voy pidiendo la cuenta // ¿la sacan aquí o...?

H1: ¶ sí // ¿nos cobras cuando...? /// bueno /
pues ya está // que queee al final son trabajos parecidos

H2: ¡sí sí! ah / bueno que decía yo que lo mío era más rudimentario porque todavía no he estado en ninguna escuela / que la escuela igual me diría “venga / vamos a dar...”

H1: ¶ ¡sí!

H2: ¶ =“... este
libro” eso

H1: tienes estas horas...

H2: ¶ sí / la programación tal / tienes que // entonces / yo // hombre / lo hago un poquito todavía a mi a mi manera porque no // simplemente para venir aquí yo me cojo un libro / me cojo otro / me pillo actividades / me hago el juego...

H1: ¶ Meri llama a ese tipo de profesorado / que ella de algún modo ejercita también ¿no? lo llama eh cómo lo llama eh enseñanza no académica

H2: (RISAS)

H1: ¡no! no no / enseñanza no formal

H2: ah / no formal

H1: ¶ (es decir) que no sigue un currículo tal ¿no? educa / ella / en su caso en valores // tú / no / túuu...

H2: ¶ ya / en lo otro

H1: ¶ lo tuyo es tal / pero sí / túuu...

Camarero: 23 con 50 / señores

H2: espera espera / déjame...

H1: ¶ ¿(()) tú?

H2: no no no / sí sí / déjame

H1: ¡pero TÍO!

H2: ¶ no / tengo // hombre / ha estado Sara // dos pa tres

H1: ¡bueno / muchas gracias / tío!

H2: na(da) hombre / me alegro de verte / hombre

Audición (10)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(10)	6-ago-2008 Comida familiar en casa	M1 M2	>35 y <65 <35	básicos universitarios	M1 es la madre de M2

M1: te cuento

(())

M1: resulta que // ¡maja! // ¿sabes?

M2: (())

M1: ¿qué?

M2: que me cuentas de eso

M1: sí / a eso me refiero // resulta que /// bueno / yo pensaba que me iban a llamar a media mañana // yo me he metido a limpiar los baños y así ///

M2: (()) más

M1: ¿y qué / Susana? / los dos baños y tal ///

M2: cuando me has llama(d)o ¿ya habías venido?

M1: a las 10 o así me ha llama(d)o

M2: luego te he llama(d)o a ti a la una y cuarto y no has contesta(d)o

M1: que me estaba duchando

M2: ah / vale vale ///

M1: ah / bueno / que // que le he dicho “¿subís?”

(())

M2: ¿qué?

M1: buá / maja // he ido sin / crema ni nada // porque me ha llama(d)o a las 10 o así

M2: ¿cuál quieres / ésta o ésta?

M1: sí / para subir alguna al pueblo // me ha llama(d)o a las 10 o así ¡maja! y yo estaba en mis limpiezas de baños // nada corriendo / me he lava(d)o la cara / me me he cambia(d)o // y dice “estamos aparcando” // y he baja(d)o cuando me ha llamo al timbre // hemos ido /// a pagar / y han compra(d)o una almohada y alguna cosita más // fundas o no se qué

M2: pero la chica esa no estaba ¿no?

M1: no // y /// no se recordaba de lo mío / Susana // ¡qué eran CUARENTA euros! ¡di!

M2: ¿así, o más?

M1: menos menos menos / que allí son cuatro días // ah / déjalas déjalas así

M2: ¿has dicho menos?

M1: hombre / pero así / ya que te has molesta(d)o

M2: bueno ¿y qué?

M1: y nada / pues ha dicho / “vamos a tomar algo” y nos hemos ido al parque del Oso² ¡que se estaba de MARAVILLA! [

M2: haberle dicho / “invítame tú a cuenta deee (RISAS)”

M1: (()) como hace pocos días me invitaron ellos / he ido a pagar yo y no me ha dejado /// estaba allí y digo / “se van a ir y no se van a recordar nada” / y además / le he sacao la conversación / digo / “y la funda que cogiste / ¿la cogiste en Colorete³ o en otra casa o eso?”

M2: ¿quién?

M1: YO se lo he dicho // dice “sí / allí” y digo “¿qué te cobraron?”

M2: ¿en la de la avenida Oeste²?

M1: no / en la

M2: o sea / en la Hucha³ // Apóstol Santiago²

M1: Apóstol Santiago / no /// en la de

- M2: ¶ Herrerías²
- M1: ¶ =siempre // la antigua // y /// (()) y entonces // a ver Susana / si la ha compra(d)o ella y a mí me ha encarga(d)o / ¿con sacándole esa conversación no se podía recordar? // y como no me decía nada...
- M2: ¿no se lo has dicho?
- M1: ¶ TIENES ésta más delgadita que ésta
- M2: ¿el qué?
- M1: la ceja ¿o no?
- M2: nooo / que están iguales
- M1: ¡ah! las tienes mal peinadas // y entonces qué he hecho yo (voy a sacar la notita) digo / “ah / digo que tenía una notita para darte aquí lo de las fundas”
- M2: ¡ah! ¿no se la habías da(d)o ya?
- M1: ¿cuándo?
- M2: pensaba que se la habías da(d)o ya / en la nota de...
- M1: no
- M2: ah
- M1: se la fui a dar y dij(o) dijo Bernardo¹ “ah / no nos des ahora notas”
- M2: bueno / vale ¿y entonces?
- M1: he saca(d)o la notita
- M2: ¿entonces qué?
- M1: eran 39 y pico ¿no?
- M2: sí / casi 40
- M1: me ha dado 50 euros / le he devuelto 10 y le he devuelto 50 céntimos y los ha cogido /// pero vaya / pero no ha dicho / no ha comenta(d)o que se le había olvida(d)o ni nada / (*en susurros*) mira ésta / todas las al mediodías va
- M2: ¿a dónde?
- M1: a la hora de comer se va a la piscina me dijo
- M2: ¿y qué va / en sujetador o en bikini?
- M1: ¡ah!
- M2: o sea / tienen gato y perro // como los tenga juntos se lo va a comer (())

Audición (11)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(11)	7-ago-2008 Comida familiar en casa	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 >35 y <65	básicos universitarios bachillerato	M1 y H1 son los padres de M2.

M2: ¡mama! / ¿me puedes dar una servilleta / por favor?

M1: mh

H1: digo / después de estudiar lo que han estudiado en las carreras lo que sea / han encontra(d)o trabajo / siguen estudiando

M1: la Marta también / iinglés está estudiando

M2: ya / ¿y qué?

M1: ¶ y cursos que hace en su // en su empresa

H1: ¶ esta hizo lo deee

M2: y ahora estoy yo estudiando inglés y nadie dice nada ¡oye!

H1: ¶ =hizo lo del catalán porque le hacía falta en su empresa para trabajar // sacó

M1: ¶ y tiene una nietita sólo ¿no? Una nietita

H1: sí

M1: y ellos

M2: ¶ ¿pero no estaba con un italiano esa chica?

M1: ¶ =pero ellos ¿qué pasan / Bernardo¹?

H1: ¡eh! después de estudiar catalán / encontró trabajo // estuvo eso luego / bueno

M1: ¶ muy movida ¿no?

H1: ¶ =el italiano lo sabe porque estuvo dos años allí // y ahora ha estudia(d)o / el magisterio internacional y ha encontra(d)o trabajo pa(ra) un año / de momento (()) contrato

M1: ¶ tu hija tiene / fija ya (RISA)

H1: ¶ =el novio

M1: ¶ ¿has oído / maridito?

H1: ¡pero que no se conforman con el primer trabajo! que cogen y estudian y hacen más // es lo que le digo a ésta

M2: ¡qué canso eres!

M1: pues a ver ahora si la ascienden...

H1: el hijo está haciendo dentro de la Comunidad

[...]

H1: que digo que // estando donde estás / en Tic-Tac / podías hacer // ¿no hay ningún módulo ahí para // aspirar a jefa o algo?

M2: ¶ AHORA

H1: ¶ no a jefa / sino aaa aaa

M2: ¶ ¿a qué? ¿a técnico?

H1: ¶ =a mejor
puesto / ¿si?

M1: CLARO / (()) ¿pero no ha echa(d)o ahora una carta de solicitud? / ¡pesao!

H1: ¶ pero que no
solicitud / una cosa es solicitud / otra cosa es

M1: ¶ hombre / cuando salen las plazas es cuando
hay que optar a ellas

M2: ¿y qué hago? ¿me invento la plaza?

M1: ¶ a ver / cuando salen // ahora hay una

H1: ¶ que si no hay en esa
empresa para oposición / digo

M2: ¿para oposición? ¿qué DICES?

H1: pa(ra) jefe

M2: ¿pero qué te crees? [...]

H1: ¿para tener un puesto mejor?

M1: recién entrada no va a

M2: ¶ pues cuando salga pl plaza / tú echas / si te cogen bien / si no
/ no

H1: ¶ no es que te cojan / estudiar pa(ra) eso

M2: (R/SAS) ¿pero cómo voy a estudiar pa(ra) jefe? //

H1: [...]

M2: =¿en el banco estudiabais pa(ra) jefe?

H1: siiii

M1: NO NO

M2: ¿cómo asignabais los jefes? / al que le daba la gana

M1: Bernardo / eso es por méritos propios /// ¿o no? /// te hacen director por méritos propios

H1: pero es lo mismo // el inglés / lo tiene abandona(d)o // dices tú que estudia

- M1: ¶ (()) tiene ese ese
de Londres que es de Londres
- M2: mira / ahora clases particulares gratis tengo hasta diciembre / ¡págamelas!
- H1: ¿cómo que te las pague?
- M2: ¶ ¡oye!
- H1: ¶ =si las tienes gratis
- M2: ¶ las tengo gratis por trabajar en la
empresa // nooo porque
- H1: ¶ pero / ¿y cómo te enseña ese / inglés? a ver

<Fragmento - min. 19:30>

- H1: (RISAS)
- M2: ¿de qué te ríes tú?
- H1: todos los hijos de mis amigos que conozco por ahí //
- M2: ¶ a ver / qué va a decir /// alguna
bordería pa(ra) mí
- H1: ¶ ¡oye! (RISAS) es verdad que conozco por ahí (()) todos tienen novio
novia
- M2: ¡oye! / ¿sabéis que he soñ(a)d(o)?
- H1: ¶ ¿qué? Y ESTA y y estos dos hijos
- M2: ¶ =que era madre
soltera he soñ(a)d(o) hoy ¡mama!
- H1: =bueno / tu hija es más atrasada que atrasada / pero si
- M2: ¶ ¡oye! pues mi hermano estos
años tampoco
- H1: 26 años que va a hacer y todavía sin
- M2: ¶ pues mi hermano a estos años todavía no tenía novia /
así que no me hables // y además / pa(ra) estar mal acompañada mejor sola (RISAS)
- M1: mira mira / todo lo que todo lo que hay por ahí que (()) la cabeza // hoy (()) una
manifestación // no sabes con qué loco te vas a juntar
- M2: ¡BUÁ!

Audición (12)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(12)	8-ago-2008 En casa, por la tarde	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 >35 y <65	básicos universitarios bachillerato	M1 y H1 son los padres de M1

M1: venga / vete tú a tu cosa (())

(La hija se va a la habitación y al cabo de un rato, se acerca el padre a la puerta de dicha habitación, golpea varias veces con los nudillos en la puerta y realiza el gesto de pedir unas llaves)

M2: ¿qué?

H1: trae las llaves

M2: ¿eh?

H1: trae las llaves

M2: ¡toma! // de nada ¿eh?

M1: gracias

H1: ¿el qué? (*entrerisas*) después de que me las esconde adrede

M2: ¶ oye / yo te // las dejo en el bolsillo que cuando vengo de trabajar...

M1: ¶ bueno / venga // va a mirar a ver lo de la potencia

H1: (())

Audición (13)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(13)	9-ago-2008 Comida familiar en casa	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 >35 y <65	básicos universitarios bachillerato	M1 y H1: matrimonio. M2 es la novia del hijo.

<Fragmento - min.55>

H1: oye / hazme otro café que me ha gusta(d)o

(RISAS)

M1: ay / pues hay que hacerlo

H1: ah / entonces no / no no

M2: ¿ya no hay? Ah / ¿quieres un poquito?

TODOS: no no no

Audición (14)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(14)	9-ago-2008 Comida familiar en casa	M1 H1	>35 y <65 >35 y <65	básicos bachillerato	M1 y H1: matrimonio.

<Fragmento - min.13>

H1: ¡venga / Mili! tanto hablar con la hija / coño

Audición (15)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(15)	14-ago-2008 En casa, por la tarde	M1 H1 H2	<35 <35 <35	universitarios universitarios universitarios	Relación de amistad. M1 es novia de H1.

M1: oye / pues nada / llama a este genticilla // y a ver qué hacemos

H1: sí / pues habrá queee // de tu móvil / creo / porque el nuestro está muerto

H2: sí, pues toma

M1: no jodas / que te llamo yo también / tío // le estamos quitando el m(())

- H2: ¶ hombre / yo creo
¿sabes? que no
- H1: ¶ ¿esto lo pagas tú
ooo...?
- H2: sí / claro
- M1: ¶ ¡Televisión Española no!
- H1: ¶ el Esta(d)o (RISAS)
- H2: sí (()) quedao (()) remor remordimiento de conciencia si fuese del Esta(d)o
- M1: ¶ ¡joder!
- H2: ¶ (()) Pero llama
llama
- H1: ¶ pero que no tengo el número // espera / es que (()) es que lo tiene mi
hermana // espera que suba mi hermana
- H2: (())
- H1: bueno / ¿tienes el de? es el de Rafa
- H2: ah / el de Rafa / espérate que igual...
- M1: si le tienes / llámale tú directamente
- H2: ¶ Mh
- M1: ¶ =para que se lleve un sorpresón
- H2: ¶ Mh // no lo
tengo // porque cambié de móvil y no lo tengo // lo tenía en el otro móvil
- M1: ya viene tu hermana
- H1: ya viene mi hermana ahí (()) ¿en dónde...? /// ¡eh / Marta!
- M2: ¿qué?
- H1: una pinzaaa // ¿tienes una pinza? ¿pa(ra) Sara?
- M1: (()) ¡ah! que se me ha infecta(d)o un poco
- M2: ¡ah / vale vale!
- H1: que se lo ha ido a sacar yyy // ¿te echaste agua oxigenada / o qué?

Audición (16)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(16)	14-ago-2008 En un bar de tapas.	M1 H1 H2	<35 <35 <35	universitarios universitarios universitarios	Relación de amistad.

<Fragmento - min. 15>

M1: oye / que volviendo al tema este // que...

H1: ¿tú vas a beber?

H2: ésta es la última ya

(())

M1: es que mira / estaba estaba pensando / Miguelín / que ¿por qué no me dejas a mí / llevar el coche?

H2: bueno

M1: ¿qué te parece? // que lo subo hasta Nalda / que estoy practicando tío / que estoy en plan prácticas total ¿sabes?

H1: ¿te fías / te fías?

M1: ¶ =de Soria / en Logroño // te lo he dicho antes que estaba conduciendo // te he dicho // venga / me planto aquí

H2: ¶ me ha esta(d)o ya haciendo un poco la previa la // bueno / yo lo deajo caer...

M1: ¶ venga / poquito poquito

H2: ¶ si si si / no / ¡sin problema!

M1: que estoy intentando con con / o sea / conducir todos los coches posibles en el (()) tiempo

(())

M1: =yo es que / además cuando conduzco de noche como...

H2: ¶ como que ganas / dices / esto veo más

M1: ¶ gano // gano porque de repente ya es como

H1: ¶ pero (())

M1: ¶ =gano pero en plan ya

H2: ¶ lo que tienes que hacer
 es subirte el asiento / en serio
 (RISAS)
 H1: ¶ =está está muy bajo / claro / está muy bajo pa(ra) mí
 M1: ¿y cómo se sube el asiento / chaval? se puede echar p(ara) atrás p(ara) a(de)lante pero
 ¿subirse?
 H2: siiiii
 H1: hay algunos que sí...
 M1: a ver si no voy a llegar a los pedales // bueno / no pasa na(da) // tú le das a los
 pedales...
 H2: ¶ no no no / deja // acércatelo y ya está
 (RISAS)
 H2: =¿tú quieres conducir? ¿que te hace ilusión? pues (()) (*asiente con la cabeza*)
 M1: quiero conducir / que me hace mucha ilusión
 H1: tú eres tú eres mejor que su padre porque // uy / y que el mío
 M1: ¶ sí / sí que lo es
 H1: ¶ =el mío
 tampoco lo dejaría...
 H2: ¡hombre!
 M1: un poquito de confianza ¿no? (RISAS) nada / p(ara) a(de)lante.
 H1: ¿te ves te ves?
 M1: me veo me veo / me veooo (RISAS) me veo bien
 H2: entonces / yo HALA // yo ya a partir de ahora...
 M1: tú ya te relajas (RISAS)
 H2: ¶ =como los peces en el río.

Audición (17)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(17)	15-ago-2008 Cena familiar en casa	M1 M2 M3 H1 H2	>35 y <65 <35 <35 >35 y <65 <35	básicos universitarios universitarios bachillerato universitarios	M1 y H1: matrimonio. M2 y H2: hijos. M3: novia del hijo H2.

M2: ¡eh! ¿os han hecho una demostración Angelito y la Isi?

M1: ay ay ay...

M3: si si si /// bueno / eso ha sido // una maravilla

M1: pues hoy estaba...

(()) (*Todos a la vez*)

M3: es que mira / es que yo he cogido y le he dicho “oye / a ver si...” aquí en plan muy sutil
¿no? porque tampoco quería yo / digo “¿a ver si cuandoo vuelva en febrero me
hacéis una visita como la que...?”//

M1: Hisako

M2: ¶ Hisako

M3: ¶ = “¿... le hicisteis a Hisako?”

H2: ¿qué ha dicho?

M3: mh / y ha dicho “hombre, ahora mismo”.

M2: ¿y eso quién te lo ha dicho? / ¿pero no estabas tú?

M3: si.

H2: (()) pero no me he entera(d)o (())

M3: José Angelito ¿no? Angelito ¿cómo lo llamáis? Angelito

M2: Angelito es el padre

M1: ¶ ES que ÁNGEL era el padre / que murió // y el hijo Ángel // a ver el padre Ángel

M2: José Ángel es el hermano de Sara.

H2: ¿y qué has visto?

M3: muchísimas cosas

H2: ¶ ¿qué te ha gusta(d)o más?

M2: (RISAS)

M3: de lo que me han enseñado / lo que me han enseñado de arriba / lo de las pasas...

Audición (18)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(18)	17-ago-2008 En casa, antes de la comida	M1 H1	<35 <35	universitarios universitarios	H1 es el hermano mayor de M1

H1: oye / que te iba a decir ¿igual me puedes? igual me tienes que hacer algún favor

M1: (()) tenía que estar espabilada

H1: sí / bueno // a ver / te voy a decir // no he podido hacer casi nada deee de esto que tengo por aquí / de organizarme para mi trabajo / entonces / estoy pensando una cosa // los carchivos... los ar (RISAS) los archivos son todos menos de 10 megas // entonces ¿estarías dispuesta...?

M1: ¶ bueno / que te los paso por la cuenta (())

H1: // no no / que yo me llevo todo lo que me has dado // no no / que me he leído todo // que digo que igual necesito más // entonces / si tú podrías hacerme

M1: ¿y de dónde lo saco yo?

H1: no / pe(ro) lo mismo // yo te digo “esta semana por favor...”

M1: ¿ah? ¿la grabación?

H1: ¶ sí

M1: ¶ ¡ah / bien! sí

H1: ¶ entonces tú me harías una grabación con los papas y luego me la envías

M1: ¡ah / vale!

H1: esto está /// ¿sí?

M1: siiii / joo pensaba que me ibas a pedir

H1: ¶ no no

M1: anda mira ¡y esto!

H1: ah / eso (()) na(da) / ábrelo ábrelo (())

[...]

H1: bueno / entonces si eso / ya te diré discutimos ¿vale? porque también Sara me ha dicho queeee de hacerlo allí / pero igual también necesito que...

M1: ah / vale

H1: (()) así con los papas /// el otro día con papá salió una genial de forma indirecta / si necesito alguna creada alguna situación pues te lo digo ¿vale? / o con tus amigas o lo que sea // es que son todas menos de 10 megas / con grabarlo menos de media hora / creo / va bien

M1: ¡vale!

H1: vale / luego otra cosa // eee /// ¿cómo ves para cortarme eeel pelillo?

M1: ah, venga te lo cor(to) // ah / después de comer ¿no?

H1: sí / comemos ahora y me lo haces

M1: [(())]

H1: [(())]

M1: y yo después / ¿te tengo que hacer algo más?

H1: no

M1: de películas / ¿cuáles te llevas?

H1: me llevo la original de Tesis / que tú no la ves ¿no?

M1: no / pero espero que vuelva

H1: ¿cómo no va a volver?

M1: no sea como aquella de la Grandíval / que no volvió

H1: ¿¡qué no volvió?!

Audición (19)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(19)	17-ago-2008 Comida familiar en casa	M1 M2 H1 H2	>35 y <65 <35 >35 y <65 <35	básicos universitarios bachiller universitarios	M1 y H1 son los padres de M2 y H2.

M2: ay / ¿me podéis abrir esto?

(No hay respuesta)

M2: que tú no puedes / el tato

<Fragmento - min. 8>

M2: papa / ¿has visto qué guapo he deja(d)o a mi hermano?

H1: no / si pa(ra) cuanto tiempo se va...

M2: ¶ =¿me dejas cortarte el pelo / a ti / con la maquinilla?

H2: ¡tsss!

H1: no sé

M1: ¡ay / sí! mira // gratis

H1: ¶ =no sé pa(ra) cuanto se va

M2: oye / te iba a sobrar...

M1: ¶ se quiere apuntar a mi peluquería

M2: ¿pa(ra) qué?

H1: ¿has oído?

M1: ((... ¿el pelo?))

H1: ¿me estás escuchando?

M1: ¡escúchame tú a mí!

M2: (())

M1: escúchame tú a mí / ¿te gustaría que te cortase Marta el pelo? para probar...

M2: con la maquinilla que...

H1: Emili / no me toques las narices

M2: (R/SAS) ay si / que no le toque las narices (R/SAS)

M1: vaya vaya...

H2: pero papá / mira que bien me deja a mí

M1: ¶ ¡vaya paquete!

H1: sólo me faltaba

M2: ¶ ¿cuánto te cobra el peluquero? a ver...

H1: ¶ =sólo faltaba parecerme en eso aaa tu
hijo

M1: eso es un taco ¡eh!

H2: pero mira

M2: ¶ a mi hermano se lo rapo mucho

H2: ¶ =a mi

M2: ¶ =pero te lo puedo dejar más largo ¡eh!

M1: ¡ah! le puedes dejar así

H2: yo me ahorro cada vez // ¿cuánto te cobra a ti ya? ¿9 euros igual?

M1: ¿9 euros?

M2: ¡ay ay ay!

M1: ¿pero (()) tonto?

H2: ¿más?

M1: no sé/ pero...

M2: igual 12

M1: no sé / pero...

H2: ¡¿qué dices?!

M1: vale todo tanto...

H1: ¿has oído?

M2: mira / vamos a hacer una prueba

M1: (())

M2: ¶ =el dinero que vayas a ir a que vayas a ir a la
peluquería lo metes en una hucha y yo te lo corto (())

H2: ¡mamá / que vaya a que le corte el pelo Chus!

Audición (20)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(20)	17-ago-2008 Comida familiar en casa	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 >35 y <65	básicos universitarios básicos	M1 y H1 son los padres de M2.

M2: Jo / pues mañana tenemos un TUTE

M1: si

M2: fíjate que estaba pensando hasta pedirle un favor a papillo (RISAS)

M1: pues pídeselo

M2: ¶ ¡menuda semana que llevas / majo / de favores! (RISAS) no / mañana tenemos que ir a la universidad de Alcalá de Henares / a devolver unos libros

H1: ¶ ¡mmh!

M2: ¶ =entonces

sabemos que si no vamos a hora punta / no tardamos nada // que si no vamos en hora punta eee / en coche no tardamos nada // así que / o a ti o a Fran // iba a decir a ver si le dejan a Ricardo el coche

H1: ¶ ¡si Fran tiene que trabajar!

M2: mmh / tienen el otro coche

M1: ¿quién?

M2: Mónica

M1: ¶ ah / Mónica tiene el otro coche / sí // pero es mejor que te lo deje su que te lo deje tu padre

M2: sí / ya lo sé // pero como yo sé que a papá lo del coche le cuesta mucho y no ha visto conducir a Ricardo / que conduce muy bien / que lleva muchos / pero /// me da cosilla papillo // me da mucha cosilla

H1: (masticando) pues vais y ya está ¡oye! (carraspeo de voz)

M2: ¿me lo estás diciendo en serio? ¿de verdad?

H1: a ver hija (()) ¡hombre!

M1: ¶ es que si no / no te diría que te lo llevaras

M2: ah / muchísimas gracias / de verdad // ah / pues estaba diciéndolo como eee Fran para lo del coche y tal / enseguida por ejemplo a mí también era como “¡cógelo y tal!”

H1: ¿y a qué hora tenéis que estar allí?

M2: mmh / da igual // puede ser por la mañana o por la tarde // pero pensábamos ir por la mañana porque tenemos que dejar los libros

H1: ¶ por la tarde es imposible si tenemos la comida y todo

M2: por eso

H1: por la tarde no puede ser

M2: por la mañana // pero a una hora como que no sea la hora punta // aparte / que en agosto ha reducido el tráfico ¿no? sí /// oye / pues muchas gracias / ¡papillo!

(())

M1: mmh mira como los chicos / LA PLATA // se llevan la plata [...]

Audición (21)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(21)	17-ago-2008 En casa	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 >35 y <65	básicos universitarios básicos	M1 y H1 son los padres de M2.

(Televisión de fondo; el sonido de la cadena del váter)

M2: voy a echar un poquito de esto

M1: te sigue molestando

M2: sí / lo tengo fastidiadillo /// ¿vais a dar una vueltecilla o algo?

H1: sí

M2: si

H1: (())

M2: hoy hace más calorcillo ¡eh!

M1: sí / ayer hacía un fresquito ///

M2: ¡AH / ya sabía yo! // que si me llevo el móvil (RISAS) que me (()) puesto aquí los dos aparatos

M1: vale / llévatelo

M2: ¿sí? / ¿no lo vais a necesitar?

M1: esto / que iba yo a decir

M2: ¿necesitáis que os coja alguna cosilla cosilla? // bueno / el ratón de papa

M1: ¶ nada // porque si no está nada abierto nada más que eso

M2: ah / es verdad // que es domingo

M1: claro /// a las doce y media es / la boda

M2: ¿qué día?

[...]

Audición (22)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(22)	17-ago-2008 En casa.	M1 M2 H1	>35 y <65 <35 >35 y <65	básicos universitarios básicos	M1 y H1 son los padres de M2.

M2: mira papillo // ¿no tendrás una fundilla o algo que podría servir para esto?

H1: ¿para esto?

M2: sí / algo así chiquitito // es que he estado buscando / pero no he encontrado nada.

H1: ya

M2: y he visto que comoo como tenéis como cosas deee a lo mejor de móviles / de cámaras y tal / a lo mejor tenéis alguna funda y tal // no lo sé

(*La televisión de fondo*)

H1: mmhhh

M2: pero no te preocupes

H1: ¶ pero no no / ya ya

M2: ¶ =si no hace falta buscarlo ahora // es solamente algún sitio para meterlo

H1: ¿cómo va eso?

M2: (*comprobándolo*) pues oye / lo mismo no está mal

H1: a ver si entra // es que es lo primero que se me ha ocurrido

M2: hmm /// ah no / muy bien // perfecto // pero no séee por ejemplo ¿tú crees que esto se rayará o algo?

H1: (())

M2: esto no raya ¿no?

H1: ¶ esto no raya / hija

M1: ¿esto no lo usas tú / papillo?

H1: nooo // tenemos otra más ¿entiendes?

M2: ah / vale // entonces

H1: ¶ puedes llevártelo
M2: ¶ =¿me lo puedo llevar? / ¿no te importa?
H1: sí / claro // por supuesto
M2: es que /// todo este va muy bien porque queda ajustado
H1: de todas formas / si
M2: ¶ =lo que miré yo quedaba muy suelto y se movía
H1: puedes mirar un trocito de papel // un papel de este, así con burbujitas
M2: ¶ para meterlo dentro ¿no?
H1: claro ¿sabes? // si // que me parece que hay por ahí en algún sitio, no lo sé
M2: ah / vale // pues el papel de burbujitas ahora se lo
H1: ¶ ¡espera! / que tengo la cámara voy a ver si tengo algún papel algo de papel de ése
M2: ah / muchas gracias
[...]
M2: si / ¡oye mamilla! / que no busques nada / que no hace falta // ¿no tendrás tú como así / me ha dicho papa / com(o) un papel de burbujillas y tal / como para? // los papeles estos de burbujitas como para poner alrededor para envolverlo
M1: ya ya ya / si si si / pues ahora mismo no me acuerdo
M2: no / pero
M1: pero ya (()) ya miré yo
M2: ¶ ¡perfecto!
M1: ¶ ¿sabes? para ver si me acuerdo en algún sitio que tenga yo
M2: vale / mamilla // muy bien // muchas gracias

Audición (23)

Grabación	Fecha y lugar	Participante M: mujer H: hombre	Edad	Nivel de estudios	Relación entre los informantes
(23)	17-ago-2008 Encuentro en la calle.	M1 M2	<35 <35	universitarios universitarios	Relación de amistad.

(RISAS) (*Saludo con sendos besos*)

M1: no tengo nada que hacer / así te veo un rato

M2: estoy fliPAAA(da)

M1: lo único // ¿no te duele el tobillo? // ¿mucho?

[...]

M2: pues tengo un marroncito / Yoli // lo mismo tengo que pedir un favor

M1: ¡ya estamos! (*con ironía*)

M2: menos mal que me he puesto a mirar papeles porque de repente he dicho “estos papeles / ¿de dónde son?” ¡uy!

M1: ¡uy!

M2: =ah / universidad Alcalá de Henares / era como ¡*mecagüen* la leche! /// libros

M1: ¿de Alcalá de Henares? (*RISA falsa con un tono de no gustarle nada*)

M2: (*entre risas*) sí / pero es muy bonito // ¡no sabes lo bonito que es Alcalá! (*RISAS*) es que es un marrón que te cagas ¿sabes? // o sea / es que me acabo de enterar ahora / y no sé qué hacer /// porque mañana // es que mañana es mi / ahora sólo se puede devolver por la mañana // mañana es mi último día y lógicamente // pues mañana es que me como los libros (()) ¡*mecagüen* la leche! // así que /// en fin (*RISAS*)

M1: ¿Alcalá de Henares / no?

[...]

M2: un día que te pille inspirada... (*RISAS*)

[...]

M1: ¿cuánto tiempo se tarda?

M2: pues a Alcalá de Henares se tarda /// ¿en coche o en...?

M1: yo dispongo de coche siii

M2: ¶ en coche no lo sé

M1: ¶ No sé si dispongo de coche o no

M2: ¶ =pero imagino que en transporte público es mucho // es como una hora // no te voy a engañar // una hora y veinte / o así // es que estaba mirando los libros / tía / y de repente ha sido como ¡ostras! ¡qué marrón! ¡qué coño hago! (*RISAS*) y ha sido como bueno / primera opción / Yoli // segunda opción / mi padre (*RISAS*) // tercera opción / la hermana de Ricardo / que se venga a Madrid.

M1: (())

M2: si hay aquí / es que la historia es que no se puede devolver /// no se puede devolver por correo / si no / lo enviaba por correo // (())

M1: es que claro / yo dispongo de coche si Rubén no se va / que se pensaba ir

M2: ¶ acepto un no por respuesta

M1: hombre / me parece un marronazo (*RISAS*)

M2: es un marrón que te cagas (*RISAS*)

M1: vamos / que / no me pilla muy a mano Alcalá de Henares

M2: ah / mira / aquí aquí aquí

M1: =que a mano a mano / no me pilla /// (RISAS)

M2: es un marrón // soy consciente de ello.

M1: que / a ver /// me veo yo aquí (()) acostándome a las tantas / madrugando para Alcalá

M2: ¶ pero bueno / lo de tener confianza es como / “mira / me viene fatal” y un padre que está prejubilado o jubilado y tal

M1: ¶ SINCeramente / si te lo puede llevar otra persona que

M2: (RISAS)

M1: =pues mejor / porque

M2: ¶ ¡wakatta¹²! entiendo / entiendo perfectamente

M1: ¶ =porque coche puede ser

que sí / puede ser que no / porque no es mío

M2: (RISAS)

M1: = y Rubén se pensaba ir además esta semana con un colega por España

M2: ¿Dónde se pira?

[...]

¹² *Wakatta*: significa “entiendo” en japonés.