

Estrategias lingüísticas para la mitigación de las peticiones en gallego

Xemma Fernández López

Universidade de Vigo
Facultad de Filoloxía e Tradución
Campus das Lagoas-Marcosende
36310 Vigo
Teléfono +34 986812000
Fax +34 986813799
Email xemmafl@uvigo.es

RÉSUMÉ Cet article, en partant de données obtenues par des techniques de dramatisation (jeux de rôle), essaie d'analyser les stratégies communicatives préférées par des parlants de galicien pour formuler des demandes, acte directif qui menace spécialement la face des interlocuteurs.

MOTS CLÉS langue galicienne, politesse, demandes.

RESUMEN El presente artículo, a partir de datos obtenidos mediante técnicas de dramatización (juegos de rol), pretende analizar las estrategias comunicativas preferidas por hablantes de gallego para realizar peticiones, acto directivo que amenaza la imagen pública de hablante y oyente.

PALABRAS CLAVE lengua gallega, cortesía, peticiones.

ABSTRACT Based on data collected through dramatization techniques –namely role plays–, this paper tries to analyze the communicative strategies preferred by Galician speakers in order to carry out directive speech acts (such as requests) which can threaten the public image of the speaker and the listener.

KEY WORDS Galician language, politeness, requests.

1 Introducción

El estudio de los actos de habla y la cortesía lingüística ha experimentado, en casi medio siglo de trabajo intenso, diferentes cambios. Tras los trabajos iniciales de Austin (1962) y Searle (1969) sobre los actos de habla, en los años 70, especialmente desde el campo de la etnografía de la comunicación, se insiste en la necesidad del estudio de la lengua en contexto. Esta perspectiva es necesaria para resolver la discusión sobre la diferencia entre contenido proposicional y fuerza ilocutiva, entre lo dicho y lo implicado (Grice, 1975).

A partir de estas nuevas perspectivas, en los años 80, aparecieron numerosas investigaciones que se alejaban de enfoques exclusivamente teóricos y que centraban el análisis en las diferencias culturales, basándose en la idea de una competencia pragmática de los hablantes. Estas investigaciones sobre la variación en la realización de los diferentes actos de habla fueron parejas al estudio de la cortesía lingüística que también así abandonaban el enfoque universalista de los primeros trabajos (Lakoff, 1973; Brown y Levinson, 1978 o Leech, 1983)¹, que han sido revisados desde diferentes puntos de vista (cf. Fraser 1990, Garcés Conejos 1995, Carrasco Santana 1999, Eelen 1999, Watts 2003, o Bravo 2004 y 2005).

En los años 90 aparecen estudios que tratan de sistematizar la multitud de datos aportados por las numerosas investigaciones realizadas en este campo desde perspectivas diversas. En este sentido, destacamos los ejes de variación para la caracterización de los etnolectos de Kerbrat-Orecchioni (1994), los principios de interacción social organizadores de valores culturales y actos de habla (Wierzbicka, 1991, Hernández Sacristán, 1995) o el estudio sobre las premisas culturales que entran en juego en la construcción de *face* en cada cultura de Diana Bravo (1999).

Sería demasiado ambicioso pretender sacar conclusiones en la línea de los últimos trabajos para el gallego debido a los pocos datos disponibles sobre esta lengua en el campo de la pragmática en general y de la cortesía en particular (cf. Rosales Sequeiros, 2005, o Piccardi, 2004, en el campo de la pragmática; o Moreda Leirado, 2007), en los que la bibliografía en gallego es aún testimonial. Con el presente trabajo se pretende llenar parte de este vacío y resaltar la necesidad de reflexionar sobre estos elementos en lenguas con un estándar por elaboración (cf. Kabatek, 1991, 2004; Dobao, 1999, 2004; Lorenzo Suárez, 2004 o Ramallo, 2007).

El siguiente trabajo aborda las estrategias lingüísticas que los hablantes de gallego utilizan para mitigar actos directivos del tipo “peticiones”. Nos acercamos a este objeto de estudio con dos objetivos fundamentales:

- aislar las estructuras convencionalizadas más frecuentes en la realización de peticiones en gallego;

1 Para una visión panorámica ver Placencia & Bravo (2002).

- señalar las estrategias de cortesía preferidas en diferentes situaciones comunicativas, dependiendo de la distancia social (tanto vertical como horizontal) y de la relevancia de la petición.

Para ello, centraremos el análisis en la línea de actuación que el hablante decide seguir en diferentes situaciones que exigen la realización de un acto directivo. En el apartado dedicado a metodología tratamos los instrumentos utilizados para la producción del corpus que servirá de base al análisis. Para la discusión de los datos, se atiende en primer lugar, a las razones del hablante para realizar o no la petición, el riesgo que esto entraña para su imagen y el grado de (in)directividad empleado. En los apartados siguientes nos centramos en la estrategia elegida para la formalización de la petición. No se pretende llevar a cabo un análisis pormenorizado de todos los componentes del acto directivo, sólo de aquellos más frecuentes que pueden ayudar a delimitar una línea de acción preferida en los hablantes de lengua gallega.

2 Cortesía y actos directivos: términos y conceptos²

El modelo de cortesía lingüística desde el que se realiza el análisis se basa en el trabajo de Brown y Levinson, aunque incorporando algunas de las reformulaciones que en los últimos años se han planteado. Como se sabe, para estos autores todo intercambio comunicativo está regido por unas leyes lógicas que sirven a los interlocutores para alcanzar sus objetivos y unas leyes de cortesía dirigidas a preservar la imagen social de los hablantes, concepto basado en la idea de *face* de Goffman.

Esta imagen tiene dos componentes, un componente positivo asociada al deseo del individuo de verse reconocido y apreciado por su grupo social y otro negativo que remite al deseo del individuo de no ver interferido su ámbito de acción. A partir de aquí Brown y Levinson distinguen dos tipos de cortesía, una positiva y otra negativa, dependiendo del componente de imagen hacia el que se oriente. Trabajar con estos cuatro conceptos no siempre resulta claro y en muchos casos es problemático.

Bravo (1999) pone de manifiesto las dificultades de esta terminología. Para ella, la imagen es una “personalidad social ideal” con la que el individuo busca identificarse, que se configura a través de las necesidades de autonomía y afiliación. Para el análisis concreto de situaciones y estrategias, estos conceptos pueden resultar igualmente difusos, por lo que preferimos emplear la terminología de Kerbrat-Orecchioni (1994) y Carrasco Santana (1999) de “imagen”, como la apariencia que una persona busca mostrar a la sociedad y “territorio” (corporal, espacial, temporal y cognitivo, según la

² Hacer una revisión de la bibliografía sobre cortesía lingüística y actos de habla sobrepasa los objetivos de este trabajo. Sólo sobre el español, los últimos años han sido muy productivos; como ejemplo señalamos a Martínez Reiter & Placencia (2005), o Placencia & García (2007).

autora francesa), como deseo de libertad de acción.

Del mismo modo, se emplean los conceptos de estos autores para distinguir cortesía valorizante (positiva) asociada a los ritos de presentación de Goffman (1967: 63) y cortesía mitigadora (negativa) llevada a cabo por medio de ritos de “evitación” y reparación (Goffman 1967: 17). Estas dos últimas concepciones están en la base de la diferenciación de procedimientos substitutivos y procedimientos aditivos que Kerbrat-Orecchioni (1992: 200) hace de los recursos de la cortesía negativa hacia el oyente. Preferimos, por su claridad estos términos a los de cortesía de la solidaridad y cortesía de la deferencia (cf. Blum-Kulka, 1996 y 2000), porque nos parecen más transparentes.

Igualmente diferenciamos, siguiendo a Bravo (2001, 2005), esta cortesía atenuadora y valorizante de la cortesía normativa (convencional y codificada). La primera categoría, la cortesía estratégica, es la que analizaremos en el presente artículo. Comprende las estrategias lingüísticas que el hablante emplea para conseguir sus fines, permitiéndole ajustarse de manera más creativa a las exigencias de cada situación.

Al trabajar sobre actos directivos³, el análisis se centra en actos mitigadores, ya que siempre van a suponer una amenaza al territorio del oyente que el hablante deberá gestionar del modo más correcto para no arriesgar su propia imagen.

Esto es así debido a que la fuerza ilocutiva que define el acto directivo es el deseo del hablante de que el oyente haga algo. Es decir, ya en su definición constituye un ataque al territorio del interlocutor. En este tipo de actos las condiciones preparatorias están determinadas por las posibilidades del interlocutor para realizar lo pedido, mientras que las condiciones de sinceridad se relacionan con el deseo del iniciador de que se haga realidad el estado de cosas requerido.

Para el análisis de las peticiones se tuvo en cuenta la estructura interna que diversos autores establecen (Blum-Kulka, 1987; Blum-Kulka, House & Kasper, 1989; Escandell Vidal, 2005: 77) para este tipo de acto y la clasificación de estrategias mitigadoras e intensificadoras que diferencian para cada parte. Aunque no todas ellas son analizadas en el presente artículo, sintetizamos estos elementos en el siguiente cuadro para una mejor comprensión de los términos utilizados⁴:

3 Acción inherentemente descortés para Leech (1983).

4 Se incluyen todos los elementos utilizados en el análisis. La tabla es una síntesis de los diferentes trabajos citados.

TABLA 1

Apelativos	Relación con el hablante – Apellido o nombre / mote – Término cariñoso – Elemento para llamar la atención – Atención + cortesía – Interjección (sorpresa, molestia, etc.)	
Núcleo	<p>PERSPECTIVA Hacia el oyente – Hacia el hablante – 1ª persona plural – Impersonal</p> <p>ESTRATEGIA Modalidad imperativa – Realizativo explícito – Realizativo modificado – Obligación – Deseo – Sugerencia – Condición preparatoria – Indirecta</p>	<p>MODIFICADORES (INTERNOS): MITIGADORES Interrogativo – Oración condicional – Aspecto – Tiempo – Negación – Lítotes – Marcas de cortesía – Atenuantes – Acuerdo</p> <p>INTENSIFICADORES Amplificadores – Repeticiones Énfasis prosódico – Indicadores de cierre</p>
Refuerzos	<p>MITIGADORES Preparatorios – Procura de compromiso previo – Desarme – Justificación – Promesa de compensación – Minimizador de la imposición</p>	<p>INTENSIFICADORES Amenaza – Insulto</p>

3 Metodología

Debido a la dificultad de obtener un corpus de lengua real centrado en actos directivos, optamos por un diseño basado en simulaciones mediante “juegos de rol”⁵. Los datos fueron recogidos mediante cuestionarios que planteaban a los informantes diferentes situaciones en las que debían pedir algo. Los cuestionarios escritos usados en otros trabajos (Blum-Kulka, House & Kasper, 1989) incluían, en muchos casos, las respuestas a la petición que el informante debía realizar. Debido a que las expectativas sobre la reacción del oyente influyen de manera directa sobre las estrategias elegidas por el hablante, preferimos usar dramatizaciones en las que el informante sólo conoce el contexto. Grabar las respuestas de los informantes, nos permite además alejarnos de la formalidad inherente a la lengua escrita e incluir la prosodia en el análisis.

Para el diseño de las situaciones se tuvieron en cuenta los tres parámetros que Brown & Levinson (1978) consideran para calcular el grado de amenaza de un acto de habla: poder, familiaridad y relevancia:

- distancia social vertical: hablante con mayor poder que el oyente (a), hablante con menor poder que el oyente (b) y situaciones en que la diferencia de poder no estuviese marcada socialmente (c);
- distancia social horizontal: familiaridad entre los participantes (f+) o sin

⁵ Para la discusión sobre ventajas e inconvenientes de este tipo de estrategia para la producción de datos puede consultarse Gass & Neus (1996) o Hernández Sacristán (1998).

familiaridad (f-);

- relevancia: peticiones que supusiesen un coste mínimo para el oyente (1) o en las que lo pedido fuese más costoso (2).

Esto dio como resultado un total de doce situaciones comunicativas diferentes. Se procuró que las situaciones no resultasen demasiado extrañas para los hablantes, por lo que se diseñaron diferentes cuestionarios para informantes urbanos y rurales, al igual que para el grupo de menor edad. En el anexo III se recoge el modelo empleado para el grupo de edad media urbano, como muestra de los instrumentos empleados.

Se realizaron entrevistas a 30 informantes teniendo en cuenta las variedades sociales de procedencia, edad y género. Se contemplaron tres grupos etarios: informantes menores de 25 años, entre 25 y 50 y mayores de 50. La variante “procedencia” se refiere tanto al origen geográfico como social de los hablantes.

Los estudios sobre la situación social del gallego (cf. Monteagudo & Lorenzo, 2005; Ramallo, 2007) demuestran que en la actualidad esta lengua sigue teniendo mayor vitalidad entre hablantes de mayor edad y procedencia rural, para los que es la lengua inicial y en la que desenvuelven prácticamente toda su actividad cotidiana. Sin embargo, en las ciudades y, sobre todo en las generaciones más jóvenes, la lengua dominante es el castellano. Muchos de los informantes del grupo urbano más joven y de edad intermedia son “neohablantes”, aunque todos afirmaron tener el gallego como lengua habitual. En estos hablantes son frecuentes las interferencias lingüísticas en todos los niveles de la lengua, por lo que se consideró que también existirían interferencias pragmáticas.

Para poder contrastar resultados entre los dos grupos, seleccionamos hablantes tradicionales de lengua gallega que tuvieran el menor contacto posible con el castellano. Así los informantes rurales que participaron en el corpus viven todos en poblaciones de menos de 200 habitantes, que tradicionalmente tenían como actividad fundamental la ganadería y la agricultura, aunque los más jóvenes trabajan en núcleos mayores (hasta 2.000 habitantes). La educación es uno de los principales ámbitos de contacto con el castellano, por lo que para este perfil se buscaron hablantes sin formación reglada (en el grupo de mayor edad) o con formación básica. En cambio, la mayoría de los informantes urbanos tiene formación universitaria y trabajos liberales, desarrollando su actividad en contextos casi totalmente castellanizados. En la tabla del anexo III se puede ver el número de informantes por grupo, así como el número de peticiones recogidas por hablante.

Para finalizar, debemos señalar que este tipo de producción de datos hizo posible recoger reflexiones de los informantes sobre la dificultad de llevar a cabo el acto lingüístico requerido, las razones por las que no lo harían o la forma en que lo realizarían, además de las peticiones en sí. También estos comentarios resultaron muy interesantes para la reflexión sobre los directivos.

4 Discusión de los datos

4.1 “Vale más facelo que mandalo”: el riesgo de pedir algo

Muchos de los informantes entrevistados para la realización del corpus, sobre todo rurales, optaron por no realizar peticiones a desconocidos. La razón para no realizar la petición parece ser el riesgo de fracaso y lo que esto implica socialmente. Esto es lo que contestó una informante rural cuando se le preguntó como pediría en la fila de un supermercado que la dejaran pasar primero:

- (1) RF1: No↓ eu no↓ ves↑ no→ eu nese caso non↓ ves↑
E: Aínda que teñas moita présa non llo pides?
RF1: Eu no↓ espero↓ /// porque tamén se che di que non↑ QUE verGÜENza↑ **ci (F-)**

La petición supone un riesgo para la imagen del hablante en dos sentidos: por un lado invadir el territorio del oyente, cuando éste no tiene “derecho” perjudica su imagen y además, en caso de una respuesta despreferida pierde imagen, lo que normalmente, como describe Goffman (1967), provoca sentimiento de vergüenza. Incluso con amigos la situación puede ser vivida como “embarazosa” para el iniciador:

- (2) RFJ2: OH! olvidei a carteira↑ // que vergonza /// védesme ter que invitar **ci (F+)**
(3) UHM1: Va-i-a chasco que acabo de levar↑ // quería convidarvos e non teño con que↓ puf que bolón! // A ver si me deixades cartos ou me pagades vós o café hoxe↓ **ci (F+)**

El poder otorga al hablante derecho efectivo para invadir el territorio del oyente, siempre que la acción requerida esté dentro de lo esperado y estipulado por el contexto. En ninguna de las situaciones en que el hablante tiene mayor poder prefirió no realizar la petición. En los casos en que el oyente tiene mayor poder, de los quince hablantes rurales entrevistados seis prefirieron no realizar la petición, a pesar de que las situaciones presentadas a los informantes resultaban bastante “normales” (pedir un día libre o un aumento de sueldo en el trabajo o pedir al médico que nos atienda

6 Las claves para designar a los informantes se componen de tres letras según las variantes consideradas: procedencia: r (procedencia rural) y u (procedencia urbana); sexo: f (mujer) y h (hombre); grupo etario: j (hasta 25); i (entre 25 y 50) y m (más de 50). A las que se añade el número de informante dentro de cada grupo. La letra e designa en todos los casos a la entrevistadora.

7 Al final de cada ejemplo indicamos el tipo de situación según las tres variables consideradas: poder [**a** (hablante mayor poder que el oyente); **b** (oyente mayor poder que el hablante) y **c** (poder entre los interlocutores no marcado socialmente)]; relevancia [**1** (petición poco relevante) y **2** (petición relevante)], y familiaridad (**f+** y **f-**).

aunque ya haya pasado nuestra vez porque llegamos tarde).

Pero, sin duda, es en contextos en los que no existe familiaridad entre los interlocutores ni relación de poder (ni efectiva ni afectiva), cuando muchos hablantes prefieren evitar totalmente la situación de riesgo.

Así, cuando la petición es poco relevante (pedir pasar primero en la fila de un supermercado porque el hablante lleva poca compra y la persona que está delante tiene gran cantidad de productos) muchos hablantes optan por esperar a no ser que tengan una muy buena justificación. Varían en su decisión de realizar la petición dependiendo de la persona que tienen delante: no se lo pedirían a una señora/señor con aspecto elegante pero sí a alguien joven (mejor aún si es chica). Por tanto tienen una idea clara sobre el tipo de personas de las que esperan mayor deferencia y antes de actuar calculan las posibilidades de éxito (ejemplos 4, 5 ó 6).

En resumen, la falta de familiaridad, de “confianza” hace que el hablante no se sienta con derecho a realizar la petición y además, el oyente también arriesga menos si su respuesta es negativa:

- (4) UFI4: Mire disculpe↑ eu xa me imaxino quee→ é un poucoo // [mmm] bueno non sei se é un exceso de confianza pola miña PARTE↑ / pero a verdade teño o coche aparcado en segundaa→ en segunda fila teño unha barr[a] non se→ importaríalle↑ /// que pasasee↑ eu diante de vostede? **C1 (F-)**

Esta necesidad de “conocer” al interlocutor para poder realizar la petición se hace mucho más evidente en los casos de mayor relevancia de lo pedido. Nueve de los quince informantes rurales y dos de los urbanos no pedirían un euro (o cincuenta céntimos) en la estación para poder coger el autobús. Parece que lo más relevante para que el hablante decida no realizar la petición es la falta de familiaridad con el interlocutor (sobre todo en hablantes rurales):

- (5) RFII: Se é o do autobús coñeciu↑ diríalle que xa lle pagaría outro día↑ e / se non é coñeciu↑ pois intentaría buscar un taxi ou alguén que me trouguera↓ **C2 (F-)**

Una de las mayores preocupaciones de los hablantes en estos casos y que supone un mayor riesgo para su imagen, es la dificultad de la compensación:

- (6) UHI3: Explicaríallo→ non sei se ao dono do bar→ e lle deixaría unha prenda→ deixaría o meu DNI↓ diríalle↑ mira↑ úrxeme moitísimo↑ quedas co meu DNI ee→ // ou con tal↓ /// devólvocho tan pronto como poida→ **C2 (F-)**

Aunque en casos de familiaridad entre interlocutores, en ocasiones el hablante también preferiría no tener que realizar la petición que, como en los ejemplos 1 y 2, siempre puede resultar embarazosa:

- (7) RHJ2: primeiro vou ao baño↑ a ver se paga algún↑
E: e despois se non pagou ningún?
RHJ2: Oi! quedoume a carteira na casa→ **C1 (F+)**

4.1.1 **Peticiones directas e indirectas.** En ocasiones en que la petición resulta demasiado arriesgada para el iniciador, éste decide “camuflarla” o simplemente mitigarla. La asociación entre forma y fuerza ilocutiva ha sido un problema para la teoría de actos de habla que ha producido abundante bibliografía (cf. Hernández sacristán, 1995; Blum-Kulka, 2000, o Pons Bordería, 2004), impulsando el estudio de la cortesía y las estrategias conversacionales. Tradicionalmente se ha visto en la indirectividad una marca de cortesía, pero que esto sea interpretado así por los interlocutores es algo contextual (Briz, 2004, 2007).

Blum-Kulka (2000: 76) diferencia peticiones directas, indirectas convencionalizadas (normalmente basadas en la condición de felicidad “¿Tienes un café?”, “¿Podías invitarme a un café?” o en la condición de sinceridad “Me apetecía un café”) e indirectas no convencionalizadas (“Hoy no pude desayunar”). En este punto se analiza el último tipo de indirectividad, como peticiones sin núcleo en las que la fuerza ilocutiva es transmitida al oyente por medio de “otros tipos” de acto de habla. Hernández Sacristán (1995) propone considerar las diferentes categorías de actos de habla bajo el punto de vista de la teoría de prototipos, teniendo en cuenta que dentro de una misma categoría hay representantes prototípicos y periféricos. Serían representantes prototípicos las peticiones directas y las indirectas convencionalizadas, dependiendo su distribución del contexto en que el acto de habla deba llevarse a cabo.

Este autor sostiene que no son extraños los casos de intersección y neutralización categorial. En nuestro corpus, es muy frecuente que actos asertivos y expresivos funcionen como peticiones. Para Sperber & Wilson (1986: 301) “intuitivamente, un acto de habla de petición es lo que presenta un determinado estado de cosas como deseables desde el punto de vista del hablante”. Así, en muchos casos, el iniciador hace ostensión de una necesidad o describe un estado de cosas que no le es favorable, del que es fácil que el oyente infiera una necesidad del hablante y por tanto lo interprete como apelación:

- (8) RFI3: Ostraa // quedoume a carteira → na casa→ /// teño QUIR a por ELA-**g1 (F+)**

Para Leech (1983), como para otros autores, los actos indirectos reducen la imposición del acto directivo e implican una mayor cortesía negativa o de deferencia. Sin embargo, cuando el hablante usa este tipo de estrategias, más o menos encubierta siempre confía en la deferencia del oyente y su necesidad de ganar imagen, es decir,

confía en el “principio de reciprocidad” (Kerbrat-Orecchioni: 1992: 290). El iniciador intenta no tener que realizar el núcleo de la petición, que supone un mayor riesgo para su propia imagen, pero no por ello se mitigará la fuerza ilocutiva que dependerá en un alto grado del contexto. En el ejemplo 9 la jefa de un restaurante se dirige a los empleados para “pedirles” que se queden más tiempo porque hay que limpiar el pescado que acaba de llegar. Usa una estrategia indirecta pero la cortesía interpretada (Briz, 2004, 2007) en el contexto no es muy alta:

(9) RFM3: Chegou ese pescao → **A1 (F-)**

Para Brown & Levinson (1978: 211) este tipo de estrategias *off record* son las preferidas cuando el riesgo para la imagen es mayor. En el corpus analizado los hablantes recurren a estrategias indirectas en las situaciones en las que no hay una relación de poder con el interlocutor y sobre todo en las que no existe familiaridad. Sin embargo, si atendemos a esta última variable las fórmulas empleadas resultan muy diferentes. Cuando los interlocutores no se conocen, más que una petición realmente indirecta, creativa, lo que hay es una omisión del núcleo. El hablante realiza lo que Blum-Kulka, House & Kasper (1989) y Escandell Vidal (2004) consideran refuerzos de la petición y omiten el núcleo (este tipo de estrategias se analizarán en el apartado 4.3.3).

4.1.2 Indirectividad y creatividad. Las peticiones indirectas no convencionalizadas, las que se alejan más de las fórmulas prototípicas, exigen del oyente un mayor trabajo de interpretación y podrían resultar por ello, poco corteses. Sin embargo, al mismo tiempo exigen una mayor creatividad por parte de hablante y oyente, por lo que pueden acercar el intercambio lingüístico al juego y reforzar los lazos de los participantes, al mismo tiempo que les hace ganar imagen (ser ingenioso y gracioso son características consideradas normalmente como positivas).

Aunque debido a su naturaleza en el corpus no se encuentran realizaciones de este tipo, los hablantes de gallego parecen apreciar esta clase de estrategias que, según algunos autores, parecen asociadas a la “retranca” gallega (cf. Picardi, 2004). Evidentemente, pueden producir malentendidos. El siguiente ejemplo se recogió en una farmacia de una población rural⁸. La farmacéutica tiene una relación de familiaridad con la mayoría de sus clientes. “A” es un hablante mayor de 50 años que le pide a la farmacéutica (F) que le cambie diez euros, en un momento en que ésta tiene mucho trabajo, por lo que no quiere molestar. Ella interpreta que A quiere pagar algo que dejó a deber otro día porque no interpreta correctamente la petición “indirecta” de éste:

⁸ Este ejemplo es una muestra de lengua real recogida para un nuevo corpus en elaboración sobre actos de habla directivos.

- (10) RHM: DOUche dez euros ↑ // e voume↓
 F: dez euros?
 RHM: si
 F: ah! Serán do outro día?
 RHM: No // no
 F: & e logo? Por que?
 RHM: Non queres calderilla?
 F: Ah! Si si
 RHM: arma a mau → **C1 (F+)**

4.2 Atenuación del núcleo de la petición

Escandell Vidal (2004) y Blum-Kulka, House & Kasper (1989) para el análisis del núcleo de la petición tratan por separado “perspectiva”, “estrategia” y “modificadores” (mitigadores e intensificadores). En el siguiente análisis las estrategias y la perspectiva se consideran de manera conjunta, ya que las primeras condicionan la orientación de la petición hacia el hablante o el oyente en la mayoría de los casos. De entre los modificadores internos, se analizan por separado el tiempo y modo verbales, además del modo oracional, ya que, junto con las estrategias, marcan la perspectiva que elige el hablante para realizar el acto directivo y en la mayoría de los casos son interdependientes. Sin embargo, otros modificadores, tanto mitigadores (marcas de cortesía, lítotes o atenuantes) como intensificadores (amplificadores, énfasis prosódico, repeticiones o marcadores de cierre) son compatibles con cualquiera de las perspectivas adoptadas por el hablante.

No se contempla como estrategia de atenuación del núcleo la indirectividad, como insinuación marcada o suavizada, ya que consideramos que este tipo de peticiones carece núcleo.

4.2.1 **Elección de la estrategia.** A continuación se analizan cada una de las seis estrategias:

1) *Modalidad imperativa (petición directa)*. Esta es la preferida por todos los grupos cuando el hablante tiene mayor poder y existe familiaridad entre los interlocutores (ejemplo 11). En estas situaciones es usada sobre todo por hablantes urbanos. Cuando el hablante tiene poder pero no hay familiaridad, ningún informante usa esta fórmula. En el resto de casos son los hablantes rurales los que prefieren núcleos con modalidad imperativa atenuados con diferentes modificadores y refuerzos (ejemplo 12):

- (11) RFI2: Santii→ por favor↑ vaime pola chaqueta que me é tarDÍISImo→ **A1 (F+)**
(12) RFM2: Por favor↑ dígame que hora é↑ que non teño hora→ **C1 (F-)**

2) *Uso de verbos realizativos explícitos o modificados*. Es una estrategia muy poco empleada en el corpus (todas las ocurrencias son realizadas por mujeres y la mayoría de los casos pertenecen a la misma informante). La fuerza ilocutiva aparece mitigada en muchas ocasiones por perífrasis de obligación (ejemplo 14), de manera que el hablante demuestra que no invade el espacio del interlocutor de forma desconsiderada o caprichosa:

- (13) UFM1: Mira↑ canto o sinto↑ eu sei que ti tes dereito a estas vacaciós↑ // eu pídoche por favor quee→sigas poor→ unhos días máis despois xaa↑ verEI como podo favorecerche↑ pero // hai moito chollo e tes que quedar a traballar→ **A2 (F-)**
(14) UFM1: Mira é unha situación delicada // fáiseme moi costa arriba teño que pedirche → cartos↑ teño uu→un mes fa-TAL gastei todo↓ / quédanme tres días para cobrar↑ / pídoche que me adiantes douscentos euros porquee→ teño que pagar algunha avería no coche↑ ii→ // estou afogada→ **C2 (F+)**

3) *Expresión de la obligación⁹*. Es la estrategia más usada por todos los informantes cuando el iniciador tiene mayor poder y no hay familiaridad con el oyente. El hablante muestra el acto a realizar como una obligación y no como un deseo propio, desdibujando su responsabilidad en la emisión de la petición. Las circunstancias obligan a que el oyente pierda territorio, no es la voluntad caprichosa del hablante. Para reforzar esta idea emplea frecuentemente en estos casos la primera persona de plural¹⁰ o perífrasis de obligación impersonales:

- (15) UHM1: Oyee fulanito! / Aquí hai MOITO CHOLLOO→ temos que deixar o chollo acabado // hasta quee→ // que non podemos deixalo así para mañán↑ así que hai que espabilar // veña! **A1 (F-)**

También aparece frecuentemente en peticiones en que hablante y oyente tienen igual poder efectivo y existe familiaridad entre ellos. En este caso el hablante puede asumir poder “afectivo” ya que la relación de amistad legitima su petición sin demasiados atenuantes (“amistad obliga”):

⁹ Considerada como estrategia en Blum-Kulka (1987) pero no en el esquema de Escandell Vidal (2005).

¹⁰ Sobre el uso de la primera persona de plural como mitigador del poder del hablante, cf. Briz (2001) y Haverkate (1994)

(16) UFI2: Hui! vais ter que invitarme→ / que vin→ sen cartos↓ **C1 (F+)**

4) *Expresión del deseo*. Es preferida en muy pocas ocasiones, en la mayoría de los casos cuando el oyente tiene mayor poder que el hablante.

(17) UHI3: Mira! A miña moza está bastante enferma↑ / e gustaríame quedar→ // hai algo urxente hoxe ou→ou se non↑ pois xa→ // sacarei as horas outro día↑ **B1 (F-)**

Ni Escandell Vidal ni Blum-Kulka consideran la expresión de la necesidad como estrategia indirecta para mitigar la fuerza ilocutiva del núcleo, sin embargo, ésta es usada por muchos informantes en situaciones en las que tienen menos poder, en lugar de la expresión de deseo. Tanto el deseo como la obligación se basan en la condición de sinceridad pero en el segundo caso, el hablante no asume tanta responsabilidad. No arriesga su imagen y la del interlocutor de forma gratuita, sino por “imposición” de las circunstancias. Los apoyos justificativos, muy frecuentes en todas las peticiones (y especialmente en las que presentan un núcleo de este tipo) siguen una lógica parecida:

(18) RHJ2: Oye/ mira↑ necesito o día libre que // surgiu un imprevisto na casa↑ e non podó ir hoxe **B1 (F-)**

5) *Sugerencia*. Es una estrategia muy empleada en situaciones en que lo pedido tiene mayor coste para el oyente, aunque tiene ocurrencia en todos los contextos. Es preferida por hablantes rurales. En este tipo de estrategias el iniciador deja bien claro que la realización de su deseo o su necesidad depende únicamente de la voluntad (y “capacidad”) del oyente; por lo que, es toda una apelación a su deferencia:

(19) RHM2: Se puideras e me fixeras o favor↑ a ver se me podías levar a Lugo↑ **A2 (F+)**

6) *Condiciones preparatorias*. Para el análisis de las estrategias del núcleo se consideraron como condiciones preparatorias sólo las que van dirigidas a la capacidad del hablante para realizar el acto requerido¹¹:

(20) UHI1: Rapaces→ / non teño un duro↓// podedes deixarme pelas? para→ para→ para pagar↓ **C1 (F+)**

¹¹ El ejemplo dado por Escandell Vidal (2005: 77) para este tipo de estrategia (“¿Está libre el sitio de su izquierda?”) es una petición totalmente indirecta, sin núcleo.

Blum-Kulka (1987, 1996) considera que todos los núcleos con modalidad interrogativa responden a este tipo de estrategia que es la forma más frecuente en la mayoría de las lenguas para peticiones indirectas convencionalizadas. Es la estrategia más usada cuando entre los interlocutores no hay distancia social vertical socialmente marcada y en los casos en los que no existe familiaridad. En gallego aparece muchas veces formulada como oración condicional, en una estrategia que se confunde con la sugerencia presentada en el apartado anterior:

- (21) RHJ1: Se me pode atender hoxe↑ / é→é que teño traballo↑ e non podó pedir outro día→ **B1 (F-)**

Estos datos nos permiten establecer algunas conclusiones generales sobre la elección de estrategia que el iniciador realiza para el núcleo de la petición. En cuanto a la cortesía, a pesar de que Blum-Kulka (1987) y Blum-Kulka, House & Kasper (1989) consideran que la cortesía expresada por las estrategias analizadas en este orden es creciente, en el corpus empleado la cortesía expresada depende más del contexto que de la forma de la petición en sí. El marco de la petición implica determinadas pre-condiciones y el hablante elige centrar su realización en unas u otras dependiendo de la situación.

Así, todas las estrategias pueden relacionarse con las pre-condiciones de felicidad y sinceridad consideradas por Searle (1969) para la fuerza ilocutiva directiva. La expresión del deseo y la necesidad del hablante está relacionada con la condición de sinceridad, mientras la capacidad del oyente para realizar la acción es la condición de felicidad de cualquier petición.

Es necesario que el oyente pueda realizar la acción requerida, e igualmente es necesario que “quiera”. Si el interlocutor se niega a realizar nuestra petición, nos hace perder imagen. Cualquier respuesta despreferida es un riesgo para la imagen positiva del iniciador, por lo que éste procurará facilitar opciones y razones al oyente para negarse. No sólo se busca la deferencia con el oyente cuando se elige esta estrategia, sino que el hablante también confía en el comportamiento deferente de éste para alcanzar sus objetivos (Levinson, 1983: 349).

En las peticiones basadas en la condición de felicidad el hablante cede poder al oyente, hacia el que se focaliza la acción y le “traspasa” la responsabilidad del éxito del intercambio. El iniciador sacrifica en parte su imagen positiva porque considera que el interlocutor, para no comprometer la suya, tendrá que compensarlo con una respuesta afirmativa (principio de reciprocidad). Siempre es más difícil negarse a un ruego que a una petición abierta o a una orden.

Así, se podrían ordenar las estrategias usadas en el núcleo de la petición de un modo escalar, dependiendo del poder y la responsabilidad que el hablante asuma. Cuanto más poder demuestra el iniciador de una petición, más impositivo será con el oyente y por tanto mayor será la agresión al territorio de éste. En un caso así el

iniciador ganará poca imagen porque no se mostrará como una persona especialmente deferente, pero también la responsabilidad del oyente será menor, estará menos obligado a corresponder de manera cortés.

Sin embargo, si el iniciador no ejerce su poder, se somete al poder del oyente o le cede el poder a éste, le está dando mayor responsabilidad sobre el éxito del intercambio. El hablante sacrifica territorio (acatará la decisión del oyente) e imagen (hace explícitas necesidades y carencias) pero por otro lado, gana imagen al mostrarse respetuoso con el territorio del interlocutor y confía en la necesidad de éste de responder de forma cortés (respuesta preferida), con lo que tiene mayor posibilidad de conseguir sus objetivos y de que las imágenes de ambos se vean fortalecidas.

TABLA 2: ESTRATEGIAS PARA LA REALIZACIÓN DEL NÚCLEO DE LA PETICIÓN EN HABLANTES DE GALLEGO

		ORIENTADAS AL OYENTE (CONDICIÓN DE FELICIDAD)		ORIENTADAS AL HABLANTE (CONDICIÓN DE SINCERIDAD)
RESPONSABILIDAD DEL HABLANTE	+	Petición directa (modo imperativo)	Posibilidad del oyente (CP)	Deseo
		Performativo		
	-	Obligación	Sugerencia	Necesidad
		+	±	-
PODER ASUMIDO POR EL HABLANTE				

Así, las fórmulas consideradas socialmente más corteses son también estrategias conversacionales para conseguir determinados fines cuando el hablante considera que el intercambio tendrá un alto costo para el oyente, que está en “desventaja” frente a éste o teme ser visto como una persona desconsiderada. Cuanto menos riesgo supone una petición para el hablante por el contexto más responsabilidad y poder asume en su petición y al contrario, cuanto más riesgo supone para su imagen (y esto incluye mayor posibilidad de una respuesta despreferida) asume menor poder y responsabilidad.

4.2.2 **Elección del tiempo y el modo verbales.** Para Haverkate (1994) y Briz (2001) una de las estrategias mitigadoras más comunes es alejar las referencias deícticas del hablante. Estos autores consideran que en español el condicional es el tiempo que marca mayor cortesía, seguido del imperfecto y del presente que resulta el menos cortés, siempre que el hablante no opte por el modo imperativo de una petición directa.

Koike (1989) para el portugués de Brasil establece una escala de cortesía expresada por los tiempos verbales en las peticiones que incluye el futuro como menos cortés, seguido del presente frente, al imperfecto y al condicional como más corteses.

En gallego el tiempo más usado, sobre todo asociado a núcleos focalizados en la posibilidad o disponibilidad del oyente, es el presente. Sólo es superado por la modalidad imperativa en las situaciones en que el hablante tiene mayor poder o familiaridad con su interlocutor. El imperativo parece tener en gallego una ocurrencia mucho mayor que en otras lenguas, como indica Moreda Leirado (2007), sin implicar menor cortesía que otros tipos de núcleo. Normalmente va acompañado de fórmulas convencionalizadas de cortesía.

En los casos de menor familiaridad y en los que el poder entre hablante y oyente no está marcado, muchos hablantes (sobre todo de origen rural) eligen el imperfecto de subjuntivo en una estructura condicional:

- (22) RFM1: Necesito quee→que a ver se me puideras acercar un momentíño aa→ á vila↑ que teño que facer unhos recados ee→e non dei collido o autobús↓ **A2 (F+)**

Prácticamente las mismas ocurrencias tiene el condicional en estas situaciones, como mitigador de la expresión de deseo (ejemplo 17) o de la pregunta por la disponibilidad del oyente. Sin embargo, en todos los casos es usado exclusivamente por hablantes urbanos (ejemplo 4).

El imperfecto también es usado, aunque con menor frecuencia, en algunos casos como mitigador tanto de peticiones convencionalizadas con modalidad interrogativa (23) como en peticiones focalizadas en la necesidad o el deseo del hablante (24):

- (23) UFM2: O meu home enFERmou / e teño que levalo ao hospital↑ ee // podía deixarme estaa→ tarde libre↑ para solucionar o problema? **B1 (F-)**
- (24) UFM2: Necesitaba que me parcharas a bici→ xa sein que non che gusta NAda↑ facer ese traBallo /// pero→ // necesito a bicicleta // paraa→ ir a-a Baiona. **C2 (F+)**

El futuro que Koike (1989) señala como el menos cortés de los tiempos de indicativo para el portugués de Brasil, parece en gallego codificar mayor deferencia que el presente, sobre todo la forma negativa en estructuras interrogativas:

- (25) UFI1: ANTÓN↑ é que↑ é que↑ quedeime sen diñeiro→ /// en dous meses xa me recupero→ non poderás deixarme catrocentos euros? para→ para o piso↓ podería ser? **C2 (F+)**

En el corpus analizado, para atenuar la fuerza ilocutiva del núcleo, los hablantes prefieren las perífrasis verbales o introducir la petición por un verbo de voluntad, deseo o pensamiento, en presente en la mayoría de los casos (ejemplos 14, 17 o 26):

- (26) UHI4: mira esta temporada [4"] estou dedicándome a istoo // mínimo dez horas /// así quee / como non parece que vaiaa→que vaia a ir a menos pois eu creo que era momento dee→ / de pensar en quee // se suba aquí °(oo→ soldo eh?)° // eu de boa gana pediría máis vacacións↑ // pero como sei que iso non vai poder ser↑ pois /// pois creo que é o momento↓ / porque esto non hai quen o aguante↓ **B2 (F-)**

4.2.3 **Estructuras condicionales e interrogativas.** Las peticiones indirectas más convencionalizadas como indican Briz (2001) o Blum-Kulka (1996, 2000) entre otros, son estructuras interrogativas basadas en pre-condiciones, frecuentemente mitigadas por el imperfecto o el condicional. Aunque en gallego estas estructuras son frecuentes, las oraciones condicionales tienen una ocurrencia igualmente alta, sobre todo en hablantes rurales.

Los informantes prefieren la forma interrogativa en situaciones en las que no existe relación de poder socialmente establecida entre los interlocutores, sobre todo en los casos en los que no hay familiaridad entre ellos o la relevancia de la petición es mayor. Las estructuras condicionales son preferidas, sobre todo por hablantes tradicionales, en los contextos de mayor relevancia de la petición cuando no existe familiaridad, tanto en los casos en que el hablante tiene mayor poder como en los que tiene menos.

Para el análisis se consideró que estas estructuras usaban como estrategia la sugerencia, ya que la petición pretende ser muy poco impositiva y coloca al oyente como centro de su mundo mental (Peres de Oliveira, 2005: 126) pero, del mismo modo, le hace responsable del éxito del intercambio, ya que, al igual que en los consejos, el hablante arriesga imagen.

4.2.4 **Otros mitigadores internos.** No se pretende realizar un análisis exhaustivo de los modificadores empleados en el núcleo de las peticiones porque sobrepasaría la extensión del presente trabajo, pero por su frecuencia es necesario llamar la atención sobre dos tipos de mitigadores: las marcas de cortesía y el marcador "a ver".

La mayoría de informantes, sobre todo de procedencia rural, optan por las marcas de cortesía¹² (fórmulas convencionalizadas y tratamiento de cortesía) como mitigadores más frecuentes del núcleo, especialmente en los casos de menor familiaridad entre los interlocutores. El uso de la segunda persona de cortesía es mucho más frecuente que en hablantes urbanos (ejemplos 12 ó 21):

¹² Además, como indica Kerbrat-Orecchioni (1992: 266) el uso de fórmulas de este tipo garantiza que el acto sea interpretado como una petición.

(27) RHM2: Se fai o favor↑ e me dice→ que hora é↑ **C1 (F-)**

Son muy numerosas las peticiones introducidas por el marcador “a ver” como mitigador de la imposición (ejemplos 22 ó 26), sobre todo en hablantes rurales. De nuevo se trata de una estrategia empleada para disminuir la responsabilidad sobre el acto directivo, dándole al éxito del intercambio un matiz de posibilidad dependiente de causas externas al propio acto en sí:

(28) RFM1: Por favor necesito a vosa axuda↑ a ver se vos levantades→ aínda que despois durmais a siaa→ a siesta→ **A1 (F+)**

4.3 Hablar para que te hablen: refuerzos e indirectividad

4.3.1 **Refuerzos.** Tampoco en este apartado se van a analizar todos los refuerzos empleados en las peticiones recogidas, limitándonos a los mitigadores más usados. La estructura más habitual de las peticiones es: justificante(s) + núcleo+ promesa(s) de compensación, sobre todo en los casos en los que existe menor familiaridad.

Las justificaciones pueden relacionarse con las condiciones de sinceridad y la cesión de poder y responsabilidad del punto anterior, ya que, cuando el hablante justifica su petición expone su necesidad de que un estado de cosas se haga real, su falta de medios para realizarlo y por tanto, su dependencia del interlocutor para solucionar la situación (como se puede observar en la mayoría de los ejemplos dados).

Otro tipo de refuerzo asociado a la justificación y a la búsqueda de compromiso previo es demostrar lo incómodo que nos resulta tener que pedir ayuda a otra persona, tanto de forma explícita (ejemplos 2 ó 3) como por medio de interjecciones (2, 7 ó 16), incluso provocando una primera respuesta del interlocutor:

(29) UHI2: merda!

E: que che pasou? Home

UHI2: deixei a carteira na casa↓ // impórtache se me pagas o café? e despois amañamos→ // págocho despois→ **C1 (F+)**

Este tipo de refuerzo es menos frecuente cuando el hablante tiene más poder, siempre que la petición no sea muy relevante, ya que el contexto mismo justifica la actuación.

El otro tipo de refuerzo más empleado es la promesa de compensación. Por medio de éste, el hablante demuestra ser consciente del “ataque” que la petición supone para el territorio del oyente y promete compensar el coste que supone para éste.

Como se vio en el primer apartado, no poder restituir el territorio del oyente, es uno de los problemas que el iniciador encuentra en las situaciones en las que no hay relación entre los interlocutores.

Es más frecuente cuanto más relevante es la petición y mayor esfuerzo requiere del oyente:

- (30) RFJ2: Óscar rasquei o coche↓ como se enteren meus pais↑ mátanme↓ pódemes deixar cartos? Prométoche que despois↑ // devólvochos↓ xúrocho↑ // devólvochos→ **C2 (F+)**

Los informantes urbanos usan muchos más refuerzos que los de procedencia rural, sus peticiones son en auténticas argumentaciones, sobre todo cuando suponen un coste elevado para el interlocutor:

- (31) UHM1: Oes compañeiro mira! Vouche facer unha cabronada↓ eh? Pero non me queda máis remedio→ como sabes andamos con moito cholloo↑// a empresa vai ben↑ temos que facer unha entrega aí de material e eres absolutamente imprescindible→ euu // xa verei como che compenso este tempo↑ en tempo↑ ou en cartos↑ como queiras /// pero temos que facer o traballo eh? Síntoo moito↑ // i fala coa muller a ver se podedes amañar ee/ deixamos as vacacións para outro momento↓ **B2 (F-)**

4.3.3 **Indirectividad convencionalizada.** En casos en que la petición resulta muy difícil al hablante, opta por peticiones indirectas menos convencionalizadas que las anteriores, pero que no llegan a ser totalmente creativas: se omite el núcleo de forma que los que normalmente se consideran procedimientos aditivos (Kerbrat-Orecchioni, 1992: 214) pasan a funcionar como substitutivos (Kerbrat-Orecchioni, 1992: 200), con un coste interpretativo menor para oyente. Por tanto, las peticiones indirectas más creativas (tratadas en el primer puto) son preferidas en caso de familiaridad con el interlocutor y están dirigidas a “producir” imagen, mientras que éstas, de interpretación menos costosa, son usadas en situaciones en que el hablante arriesga mucho en el acto directivo.

La estrategia del hablante en estos casos es hacer ostensión de su necesidad para provocar la oferta del interlocutor y así evitar el núcleo de la petición. En el corpus hay numerosos ejemplos de peticiones sin núcleo, formadas únicamente por justificantes y promesas de compensación (31). En el siguiente ejemplo el iniciador prácticamente fuerza con los silencios la oferta de su interlocutor:

- (32) UHI2: joder // sabes que me pasou o outro día?
E: que che pasou logo?

UHI2: pois que tiven un golpe co coche↑ // e agora teño que pagar a reparación→ e a verdá /// que non sei como vou facer↑ // porque ando moi mal de pelás→ /// tou un pouco así cos cartos→ [3”] non // non me van chegar [4”]

E: xa

UHI2: e bueno → [5”]

E: necesitas moitas pelás?

UHI2: son 200 €↓ home eu se os puidera↑ non chos pediría→ porquee→ pero bueno→ // neste caso→ ee→ necesitoos↓ e hasta dentro de un mes non vou cobrar↑ ee→ / se puideras deixarmos e despois→ pois↑ adiantábachos outro momento→ xa chos vou pagando pouco a pouco→

E: bueno, vale

UHI2: non che importa? Fasmese ese favor?

E: si, si neste mes non estou mui agobiada→ podochefe facer→/ pódochos deixar→ non te preocupes↓

UHI2: home→ graciñas→ agradécese ↓a verdade é que amigos así↑ pois non hai moitos↓ pero↑ seguro que que non tes problemas? Que mos podes deixar? **C2 (F+)**

Iniciar la petición con justificaciones y retrasar lo máximo posible el núcleo, además de realizar pausas más largas de lo habitual y grupos tonales suspendidos o ascendentes parece responder a estrategias de este tipo. Pueden ser analizados como “marcadores de duda” (auto-interrupciones, reformulaciones...) que según Kerbrat-Orecchioni (1992: 223) deben ser tratados como estrategias interactivas relacionadas con el trabajo ritual de preservación de las imágenes.

Desarrollar una línea de actuación basada en el principio de reciprocidad parece ser común entre hablantes gallegos, a pesar de que tiene sus riesgos; ya que, el oyente puede no estar dispuesto a colaborar o aún considerar que la estrategia es poco cortés y poco sincera, como bien refleja el refranero gallego: “falas para que che falen e has pagar para que che calen”.

5 Conclusión

A partir de los datos analizados, podemos decir que, en gallego, la línea de acción que el iniciador elige para realizar un acto directivo está determinada, en un primer momento, por las expectativas de éxito. Parece razonable que este rasgo sea relevante en otras lenguas, sin embargo no podemos realizar una comparación ya que no encontramos conclusiones en esta dirección en estudios sobre cortesía centrados en lenguas concretas. En el corpus analizado, si el hablante considera que su petición no

va a tener una respuesta positiva prefiere no llevarla a cabo, ya que una negación por parte del oyente le hará perder imagen. Para minimizar este riesgo y aumentar las posibilidades de éxito intenta dejar claro que no puede evitar restar territorio al oyente, manifestando la necesidad y la incomodidad que le supone el acto directivo. El iniciador interpreta el ataque al territorio del interlocutor como un acto amenazante para su propia imagen y manifiesta estar adquiriendo una deuda con el oyente que promete compensar. Esta preocupación por la propia imagen, parece más acentuada en hablantes gallegos tradicionales que la manifestada por hablantes de otras lenguas, como español de España¹³.

Esta actitud dificulta las peticiones en situaciones de mayor distancia horizontal, ya que las promesas de compensación no son posibles en muchos casos. En estos contextos la estrategia más usada es ceder poder y responsabilidad al oyente, apelando al principio de reciprocidad, confiando en la necesidad del oyente de cuidar su propia imagen.

En cuanto a las peticiones indirectas más convencionalizadas las formas más usadas son la pregunta dirigida a la capacidad o posibilidad del hablante de realizar el acto requerido y las oraciones condicionales, con subordinadas focalizadas igualmente en la condición de felicidad. El tiempo que remite a una mayor cortesía en este último caso es el imperfecto de subjuntivo. Los tiempos más usados son el imperativo y el presente, ya que los hablantes prefieren los refuerzos (sobre todo fórmulas reparadoras y cortesía convencionalizada) a la modalización del núcleo.

Quedan muchos otros aspectos de las peticiones que podrían ser analizados (apelativos, mitigadores e intensificadores conversacionales, etc.) pero que sobrepasan la extensión y pretensiones del presente trabajo. Los aspectos tratados nos permiten sacar algunas primeras conclusiones sobre las estrategias preferidas de los hablantes gallegos y las fórmulas convencionalizadas más empleadas.

REFERENCIAS

- ALBA-JUEZ, L. (2008): "Sobre algunas estrategias y marcadores de descortesía en español peninsular y argentino: ¿son españoles y argentinos igualmente descorteses?" en Briz, A. & al. (ed.): *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*, Valencia: Universitat de València y Programa EDICE, pp. 80-97.
- AUSTIN, J. L. (1962) 1981: *Como hacer cosas con palabras*. Barcelona: Paidós.
- BLUM-KULKA, S. (1987): "Indirectness and politeness in requests: same or different?", *Journal of Pragmatics*, 11, pp. 131-146.
- (1996): "Variaciones en la formulación de peticiones" en Cenoz, J. & Valencia J.F. (ed.): *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*. Bilbao: Servicio editorial. Universidad del País Vasco/EHU, 1996, pp. 179-194.
- (2000): "Pragmática del discurso" en Van Dijk, T.A. (ed.): *El discurso como interacción social*. Barcelona: Gedisa, pp. 67-100.

13 Investigaciones como las de García (2002) o Alba-Juez (2008), entre muchas otras, demuestran que las convenciones de cortesía no son uniformes dentro del mundo hispánico.

- ; HOUSE, J & KASPER, G. (eds.) (1989): *Cross-cultural pragmatics: request and apologies*. Norwood: Ablex.
- BORDERÍA PONS, S. (2004): *Conceptos y aplicaciones de la Teoría de la Relevancia*. Madrid: Arco Libros.
- BRAVO, D. (1999): “¿Imagen “positiva” vs. imagen “negativa”? Pragmática socio-cultural y componentes de face”, *Oralia* 2, pp. 154-184.
- (2001): “Sobre la cortesía lingüística, estratégica y conversacional en español” en *Oralia*, 4, pp. 299-314.
- (2004): “Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de cortesía” en Bravo, D. & Briz, A (eds.): *Pragmática sociocultural: Estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, pp. 15-38.
- (ed.) (2005): *Estudios de la (des)cortesía en español: categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos* Buenos Aires: Dunken.
- BRIZ, A. (2001): *El español coloquial en la conversación: esbozo de pragmatogramática*. Barcelona: Ariel.
- (2004): “Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada en la conversación” en Bravo, D. & Briz, A. (eds.): *Pragmática sociocultural: Estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, pp. 67-94.
- (2007): “Atenuación y cortesía verbal en la conversación coloquial: su tratamiento en la clase de ELE” en *Actas del programa de formación para profesorado de ELE: 2006-2007*. Múnich: Instituto Cervantes, pp. 9-49.
- & Grupo Val.Es.Co (2002): *Corpus de conversaciones coloquiales*. Madrid: Arco Libros.
- BROWN, P. & LEVINSON, S (1978) 1987: *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CARRASCO SANTANA, A. (1999): “Revisión y evaluación del modelo de cortesía de Brown & Levinson” en *Pragmalingüística* 7, pp. 1-44.
- DOBAO, X. A. L. (1999): “Un máster de gallego na aldea. Discursos (e silencios) públicos ó redor do gallego oral” en R. Álvarez & Vilavedra, D. (eds.), *Cinguidos por unha arela común. Homenaxe ó profesor Xesús Alonso Montero. Tomo I. Semblanza e creación. Lingua. Historia, cultura e sociedade*. Santiago de Compostela, Universidade / Departamento de Filoloxía Galega, pp. 349-366.
- (2004): “O discurso oral público gallego” en Álvarez, R.; Fernández Rei, F. & Santamarina, A (eds.): *A lingua galega: historia e actualidade, v. II*. Santiago de Compostela, Instituto da Lingua Galega/ Consello da Cultura Galega, pp. 297-306.
- EELLEN, G. (1999): “Politeness and ideology: a critical review” en *Pragmatics* 9, pp. 163-173
- ESCANDELL VIDAL, M. V. (2005): *La comunicación*. Madrid, Editorial Gredos.
- GARCÍA, C. (2002): “Estudio comparativo del discurso oral de peruanos y venezolanos: reprendiendo y respondiendo a una reprimenda” en Bravo, D. (ed.): *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, Estocolmo: Programa EDICE, pp. 257-297.
- GOFFMAN, E. (1967) 1974: *Les rites d' interaction*, París: Éditions de minuit.
- GRICE, H. P. (1975). “Logic and conversation.” en Cole, Peter, & J. L. Morgan (ed.): *Syntax and semantics: Speech acts*, New York: Academic, pp. 41–58.
- HAVERKATE, H. (1994): *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid, Editorial Gredos.
- HERNÁNDEZ SACRISTÁN, C. (1995): “Actos de habla desde una perspectiva contrastiva: apuntes metodológicos” en *Pragmática y gramática del español hablado: Actas del II simposio sobre Análisis del Discurso Oral*. Zaragoza, Libros Pórtico, pp. 317-328.
- (1998): “Reflexiones sobre aspectos deontológicos y obtención del dato en los estudios de pragmática intercultural” en *Quaderns de filología 4: Pragmática intercultural*. Valencia, Universidad de Valencia, pp. 277-290.
- KABATEK, J. (1991): “Interferencias entre gallego e castelán: problemas do gallego estándar” en *Cadernos da Lingua*, 4, pp. 39-48.
- (2004): “A diferenciación diafásica do gallego actual” en Álvarez, R.; Fernández Rei, F. & Santamarina, A. (eds.): *A lingua galega: historia e actualidade, v. II*. Santiago de Compostela, Instituto da Lingua Galega/ Consello da Cultura Galega, pp. 379-388.

- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1992): *Les interaccions verbales, vol. II*. Paris, Armand Colin.
- (1994): *Les interaccions verbales, vol. III. Variations culturelles et échanges rituels*. Paris, Armand Colin.
- KOIKE, A. (1989): "Requests and the role of deixis in politeness" en *Journal of Pragmatics* 13, pp. 187-202.
- LAKOFF, R. (1973): "The Logic and Politeness; or, Minding Your P's and Q's", en *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 292-305.
- LEECH, G. (1983) 1997: *Principios de pragmática*. Logroño, Universidad de la Rioja, Servicio de Publicaciones.
- LEVINSON, S.C. (1983): *Pragmática*, Barcelona: Teide, 1989.
- LORENZO SUÁREZ, A. M. (2004): "Algunhas consideracións teóricas sobre as consecuencias funcionais e estruturais do contacto na lingua galega" en Álvarez, R., Fernández Rei, F. & Santamarina, A (eds.): *A lingua galega: historia e actualidade, v. II*. Santiago de Compostela, Instituto da Lingua Galega/ Consello da Cultura Galega, pp. 309-324.
- MÁRQUEZ REITER, R. & PLACENCIA, M. E. (2005): *Spanish Pragmatics*. Gran Bretaña, Palgrave.
- MOREDA LEIRADO, M. (2007): "Marcadores conversacionais como marca de cortesía no Galego actual" en Chrystello, C. / Chrystello, H. (org.): *Galiza: Berço da Lusofonia. Actas do V Colóquio Anual da Lusofonia*. Bragança, Arcosonline, pp. 185-198.
- MONTEAGUDO, H. & LORENZO, A. (dir.) (2005): *A sociedade galega e o idioma: evolución sociolingüística de Galicia (1992-2003)*, Santiago de Compostela: Consello da Cultura Galega.
- PERES DE OLIVEIRA, T. (2005): "Condicionalis, atenuação e polidez: um estudo das estrategias comunicativas das condicionais" en *Alfa* 49, pp. 123-137.
- PICCARDI, A. (2004): "A retranca como acto lingüístico", *Cadernos da lingua*, 26. A Coruña, Real Academia Galega, pp. 99-108.
- PLACENCIA, M. E. & BRAVO, D. (eds.) (2002): *Actos de habla y cortesía en español*. Muenchen, Lincom Europa.
- & GARCÍA, C. (eds.) (2007): *Research on Politeness in the Spanish-speaking world*. Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates.
- RAMALLO, F. (2007): "Sociolinguistics of Spanish in Galicia" en *International Journal of the Sociology of Language* 184, pp. 21-36.
- ROSALES SEQUEIROS, X. (2005): *Current Issues in Galician Semantics and Pragmatics*. Muenchen, Lincom Europa.
- SEARLE, J. (1965): "What is a speech act?" en Black, M.(ed.): *Philosophy in America*, London, Allen & Unwin, pp. 221-39.
- SPERBER, D. & WILSON, D. (1994): *La relevancia*. Madrid, Visor.
- WATTS, R.J. (2003): *Politeness*. Cambridge, Cambridge University Press.
- WIERZBICKA, A. (1991): *Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction*. New York: Mouton de Gruyter.

ANEXO 1: SÍMBOLOS EMPLEADOS EN LA TRANSCRIPCIÓN

BASADO EN BRIZ & GRUPO VAL.ES.CO, 2002:

- Reinicios y autointerrupciones sin pausa
- / Pausa corta, inferior a medio segundo
- // Pausa entre medio segundo y un segundo
- /// Pausa de un segundo o más
- (3") Silencio (lapso o intervalo) de 3 segundos; se indica el número de segundos en las pausas de más de un segundo
- ↓ Entonación descendente
- ↑ Entonación ascendente
- Entonación suspendida
- NEno Pronunciación marcada y enfática (dos o más letras mayúsculas)

- ne no Pronunciación deletreada
°()° Fragmento pronunciado con una intensidad baja
ee Alargamiento vocálico
nn Alargamiento consonántico
? Entonación interrogativa
! Entonación exclamativa
(()) Transcripción dudosa
[risas] Otros datos sobre la entonación, paralenguaje, etc. que nos parecieron interesantes fueron anotados en cajas.
& Solapamiento de las intervenciones
No se marcaron los castellanismos presentes en los ejemplos para no dificultar más la lectura de éstos.

ANEXO 2: EJEMPLOS EMPLEADOS EN EL TRABAJO

- (1) RFI1: No, yo no, ¿ves? Yo en ese caso no ¿ves?
E: ¿Aunque tengas mucha prisa no se lo pides?
RFI1: Yo no. Espero. Porque también si te dice que no, ¡Qué vergüenza!
- (2) C1 (F+)
RFJ2: ¡Oh! ¡He olvidado la cartera! ¡Qué vergüenza! Vais a tener que invitarme.
- (3) C1 (F+)
UHM1: ¡Vaya chasco que acabo de llevarme! Quería invitaros y no tengo con qué. ¡Puf! ¡Qué papeleta! A ver si me dejáis dinero o me pagáis vosotros hoy el café.
- (4) C1 (F-)
UFI4: Mire, disculpe. Yo ya me imagino que es un poco... bueno, no sé si es un exceso de confianza por mi parte... pero, la verdad, tengo el coche aparcado en segunda fila. Tengo una barra. No sé, ¿le importaría que pase antes que usted?
- (5) C2 (F-)
RFI1: Si el del autobús es conocido, le diría que ya le pagaría otro día, y si no es conocido, pues intentaría buscar un taxi o a alguien que me trajera.
- (6) C2 (F-)
UHI3: Se lo explicaría... no sé, al dueño del bar y le dejaría una prenda. Dejaría mi DNI. Le diría: mira, me urge muchísimo. Te quedas con mi DNI o con tal. Te lo devuelvo tan pronto como pueda.
- (7) C1 (F+)
RHJ2: Primero voy al baño, a ver si paga alguno
E: y después, ¿si no pagó ninguno?
RHJ2: Oi! Se me quedó la cartera en casa.
- (8) C1 (F+)
RFI3: ¡Ostra! Se me ha quedado la cartera en casa. Tengo que ir a por ella.
- (9) A1 (F-)
RFM3: Ha llegado este pescado.
- (10) C1 (F+)
RHM: Te doy diez euros y me voy.
F: diez euros?
RHM: si
F: Ah! ¿Serán del otro día?
RHM: No // no

- F: & entonces? Por que?
RHM: No quieres calderilla?
F: Ah! Si si
RHM: Extiende la mano.
- (11) A1 (F+)
RFI2: ¡Santi! Por favor, veme a por la chaqueta que me es tardísimo.
- (12) C1 (F-)
RFM2: ¡Por favor! Dígame que hora es, que no tengo hora.
- (13) A2 (F-)
UFM1: Mira, cuanto lo siento, yo sé que tu tienes derecho a estas vacaciones. Yo te pido por favor que sigas por unos días más. Después ya veré como puedo favorecerte pero hay mucho chollo y tienes que quedarte a trabajar.
- (14) C2 (F+)
UFM1: Mira, es una situación delicada. Se me hace muy cuesta arriba, tengo que pedirte dinero. Tengo un mes fatal. He gastado todo, me quedan tres días para cobrar. Te pido que me adelantes doscientos euros porque tengo que pagar una avería en el coche y estoy ahogada.
- (15) A1 (F-)
UHM1: Oye fulanito, aquí hay mucho chollo. Tenemos que dejar el chollo acabado, que no podemos dejarlos así para mañana, así que, hay que espabilar ¡venga!
- (16) C1 (F+)
UFI2: ¡Hui! Vais a tener que invitarme que vine sin dinero.
- (17) B1 (F-)
UHI3: Mira, mi novia está bastante enferma y me gustaría quedarme. Hay algo urgente hoy o si no, pues ya sacaré horas otro día.
- (18) B1 (F-)
RHJ2: Oye, mira, necesito el día libre. Surgió un imprevisto en casa y no puedo ir hoy.
- (19) A1 (F+)
RHM2: Si pudieras y me hicieras el favor, a ver si me podías llevar a Lugo.
- (20) C1 (F+)
UHI1: Chicos, no tengo un duro. ¿Podéis dejarme pelas para pagar?
- (21) B1 (F-)
RHJ1: Si me puede atender hoy... es que tengo trabajo y no puedo pedir otro día.
- (22) A2 (F+)
RFM1: Necesito que, a ver si me pudieras acercar un momentito a la ciudad que tengo que hacer recados y no conseguí coger el autobús.
- (23) B1 (F-)
UFM2: Mi marido se puso enfermo y tengo que llevarlo al hospital. ¿Podía dejarme esta tarde libre para solucionar el problema?
- (24) C2 (F+)
UFM2: Necesitaba que me parcharas la bici. Ya sé que no te gusta nada hacer ese trabajo pero necesito la bicicleta para ir a Baiona.
- (25) C2 (F+)
UFI1: Antón, es que me quedé sin dinero. En dos meses ya me recupero. ¿No podrás dejarme cuatrocientos euros para el piso? ¿Podría ser?
- (26) B2 (F-)
UHI4: Mira, esta temporada estoy dedicándome a esto mínimo diez horas. Así que, como no parece que vaya a ir a menos, pues yo creo que era momento de pensar en que se suba aquí el sueldo. Yo de buen grado pediría más vacaciones, pero como sé que eso no va a poder ser,

- pues creo que es el momento, porque esto no hay quien lo aguante.
- (27) C1 (F-)
RHM2: Si hace el favor y me dice que hora es?
- (28) A1 (F+)
RFM1: Por favor, necesito vuestra ayuda, a ver si os levantáis, aunque después durmáis la sisesta.
- (29) C1 (F+)
UHI2: mierda!
E: que te pasó? Hombre
UHI2: Dejé la cartera en casa. ¿Te importa si me pagas el café? Y después ya arreglamos. Te lo pago después.
- (30) C2 (F+)
RFJ2: Ós car rasqué el coche. Como se enteren mis padres, me matan ¿Puedes dejarme dinero? Te prometo que después te lo devuelvo. Te lo juro. Te los devuelvo.
- (31) B2 (F-)
UHM1: ¡Oye, compañero, mira! Te voy a hacer una cabronada, pero no me queda más remedio. Como sabes andamos con mucho chollo. La empresa va bien. Tenemos que hacer una entrega ahí de material y eres absolutamente imprescindible. Yo... ya veré como te compenso este tiempo, en tiempo o en dinero, como quieras, pero tenemos que hacer el trabajo. Lo siento mucho. Habla con tu mujer, a ver si puedes arreglar y dejamos las vacaciones para otro momento.
- (32) C2 (F+)
UHI2: ¡Joder! ¿Sabes que me pasó el otro día?
E: ¿Que te pasó entonces?
UHI2: Pues que tuve un golpe con el coche y ahora tengo que pagar la reparación, y la verdad, que no sé cómo voy a hacer porque ando muy mal de pelas. Estoy un poco así con el dinero.[3"]
No, no me va a llegar. [4"]
E: Ya
UHI2: Y bueno... [5"]
E: ¿Necesitas muchas pelas?
UHI2: son 200 €. Hombre yo si los pudiera... no te los pediría...porque... pero bueno... en este caso...los necesito y hasta dentro de un mes no voy a cobrar. Si pudieras dejármelos y después, pues, te los adelantaba otro momento. Ya te los voy pagando poco a poco.
E: Bueno, vale.
UHI2: ¿No te importa? ¿ Me haces ese favor?
E: Sí, sí. Este mes no estoy muy agobiada. Te los puedo dejar. No te preocupes.
UHI2: Hombre, gracias. Se agradece. La verdad, amigos así, pues, no hay muchos. Pero, ¿seguro que no tienes problemas? ¿que me los puedes dejar?

ANEXO 3: DATOS E INSTRUMENTOS PARA LA ELABORACIÓN DEL CORPUS

En la siguiente tabla se puede ver el número de peticiones obtenidas a través de la realización de las encuestas, en total y por informante:

Hablantes de procedencia urbana (U)																
< 25 (J)		25-50 (I)								> 50 (M)					Total	
H(1)	M(1)	H (4)				M (4)				H (3)			M (2)		H: 8	M: 7
10	5	6	10	8	6	9	9	9	8	12	12	12	12	12	140	

Hablantes de procedencia rural (R)																
< 25 (J)				25-50						> 50 (M)					Total	
H (3)			M (2)	H (2)		M (3)				H (2)		M (3)			H: 7	M: 8
9	9	9	6	9	8	7	9	8	8	9	8	9	8	12	128	

Total: 268 peticiones

A continuación se reproduce la lista de situaciones planteadas a los y las informantes de procedencia urbana, mayores de 25 años. Usamos A para marcar situaciones en las que el hablante tiene más poder que su interlocutor, B cuando es el oyente el que tiene más poder y C para situaciones en las que el poder no está marcado antes del intercambio. 1 indica peticiones poco costosas y 2 peticiones de mayor relevancia. Con F+ se marcan los contextos en los que hay familiaridad entre los hablantes y con F-, para los que están marcados por una mayor distancia horizontal.

1. Ten que saír para o traballo e esqueceu a chaqueta na habitación. Está un pouco atrasado e aínda está tomando o café. Pídelle ao seu fillo que lla vaia buscar. (A1)F+
2. É o xefe do seu departamento, pero é novo no posto e non coñece moi ben aos empregados/as. Hai un traballo que debe estar rematado para mañá. Ten que pedirlos aos seus subordinados que queden ata que todo estea listo. (A1) F-
3. Un dos seus empregados tiña pedido as vacacións para este mes dende hai moito tempo. Pero por un imprevisto hai moito máis traballo do que vostede esperaba e esta persoa é imprescindible. Ten que pedirlle que retrase as súas vacacións. (A2) F-
4. Este fin de semana apetecíalle pasalo na casa coa súa familia porque acaba de rematar unha tempada de moito traballo na que non os viu moito, e ademais é o seu aniversario. O seu fillo xa ten outros plans cos seus amigos, pero pídelle se os pode cambiar e quedar con vostedes polo menos un día. (A2) F+
5. O seu fillo está enfermo, pasou unha noite moi mala e quere levalo ao médico pola mañá. Pídelle ao seu xefe o día para asuntos propios. Leva pouco tempo no traballo. (B1) F-
6. Leva moito tempo traballando na empresa e sabe que o seu labor é imprescindible para o bo funcionamento desta. Ultimamente ademais está traballando moitas horas. Cre que sería xusto que o xefe, co que non ten moita confianza, lle aumentara o soldo. (B2)F-
7. O seu fillo está enfermo, pasou unha noite moi mala e quere levalo ao médico pola mañá. Pídelle ao seu xefe (que é o seu cuñado) o día para asuntos propios. (B1) F+
8. Leva moito tempo traballando na empresa e sabe que o seu labor é imprescindible para o bo funcionamento desta. Ultimamente ademais está traballando moitas horas. Cre que sería xusto que o xefe (que é o seu cuñado) lle aumentara o soldo. (B2)F+
9. Mire estas fotos. Está na cola do supermercado detrás destas persoas. Vostede só vai comprar un cartón de leite e ten moita prisa porque deixou o coche mal aparcado. A quen e como lle pediría que o/a deixase pasar? (C1?) F-

10. Está tomando un café cuns amigos nun bar e dáse conta de que esqueceu a carteira na casa. Como lles pediría que lle pagasen o café? (C1) F+
11. Tivo un golpe co coche e ten que pagar a reparación. Este mes tivo moitos gastos imprevistos e aínda faltan tres días para cobrar. Necesita pedirlle a un amigo que lle preste douscentos euros ou ao encargado do taller que lle deixe pagar despois de cobrar. (C2) F+
12. Estás na estación de autobuses. Necesariamente téis que ir á casa pero fáltanche 50 céntimos para o billete. Que farías? (C2)F-