

República Argelina Democrática Y Popular

Ministerio de la Enseñanza Superior y de la Investigación Científica

Universidad de Argel 2

Facultad de Letras y Lenguas

Departamento de Alemán, Español, Italiano y Ruso

Tesis para Optar al Título de Magister en Lengua y Literatura Españolas

Opción: Pragmática

***PRAGMÁTICA INTERCULTURAL: ESTUDIO
CONTRASTIVO DE LA CORTESÍA VERBAL EN EL
ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO EN LAS
CULTURAS ARGELINA Y ESPAÑOLA***

SEKEHAL Hakim

Directora de la tesis: doctora Fadhila ETAHRI

Argel

2014

República Argelina Democrática Y Popular

Ministerio de la Enseñanza Superior y de la Investigación Científica

Universidad de Argel 2

Facultad de Letras y Lenguas

Departamento de Alemán, Español, Italiano y Ruso

Tesis para Optar al Título de Magister en Lengua y Literatura Españolas

Opción: Pragmática

***PRAGMÁTICA INTERCULTURAL: ESTUDIO
CONTRASTIVO DE LA CORTESÍA VERBAL EN
EL ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO EN LAS
CULTURAS ARGELINA Y ESPAÑOLA***

SEKEHAL Hakim

Directora de la tesis: doctora Fadhila ETAHRI

Argel

2014

A todos

Sobre todo

A mis padres y mis amigos por mostrarme el camino de la vida

A mis profesores y mis colegas por enseñarme el camino de la ciencia.

Agradecimientos

Quisiera agradecer sinceramente a la directora científica de este trabajo de investigación la Doctora Doña ETAHRI Fadhila, por todo su apoyo y dedicación, tanto a nivel académico como a nivel personal y por sus enriquecedores consejos, así como su firme y constante supervisión científica, sin los cuales este trabajo no habría podido concluirse.

A GUELAILIA Bachir, por todo el estímulo que me proporcionó para poder continuar este trabajo de investigación.

Gracias también a todas las personas que me han ayudado de una forma u otra para poder realizar esta tesis.

Quisiera también agradecer la colaboración de todas las personas que aceptaron rellenar los cuestionarios con los que he llevado a cabo la presente investigación, pues sin su contribución hubiera sido imposible realizar este trabajo.

ÍNDICE

ÍNDICE	1
---------------------	---

INTRODUCCIÓN	4
---------------------------	---

CAPÍTULO I. COMUNICACIÓN INTERCULTURAL Y PRAGMÁTICA	8
--	---

I. 1. Comunicación intercultural.....	9
---------------------------------------	---

I.2. Pragmática y su objeto de estudio.....	14
---	----

I.3. Teorías Pragmáticas.....	21
-------------------------------	----

I.3.1. Implicaturas Conversacionales y Principio de Cooperación de Grice....	21
--	----

I.3.2. Teoría de Relevancia de Sperber y Wilson.....	25
--	----

I.4. Pragmática Contrastiva.....	27
----------------------------------	----

I.5. Competencias Pragmáticas.....	28
------------------------------------	----

I.6. Disciplinas relacionadas con la pragmática.....	28
--	----

CAPÍTULO II: CORTESÍA VERBAL, ACTOS DE HABLA Y ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO	33
--	----

II.1. Concepto de la cortesía verbal.....	34
---	----

II. 2. Teorías de la cortesía verbal.....	37
II.2.1. Teoría De Lakoff.....	37
II.2.2. Teoría de Leech.....	40
II.2.3. Teoría de Brown y Levinson.....	44
II.3. Actos de habla: concepto y características.....	50
II.3.1. Teorías de los actos de habla.....	52
II.3.2. Clasificación de los actos de habla.....	55
II.4. Acto de habla del cumplido: concepto y estructura lingüística.....	64

CAPÍTULO III: ANÁLISIS CONTRASTIVO INTERCULTURAL PRAGMALINGÜÍSTICO DE LOS DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....77

III.1. Descripción del corpus y metodología de investigación.....	78
III.2. Análisis de los datos e interpretación de los resultados.....	86
III.2.1. Formas directas.....	87
III.2.2. Formas indirectas.....	89
III.2.2.1. <i>Identificar</i>	90
III.2.2.2. <i>Hacer preguntas</i>	90
III.2.2.3. <i>Dar opinión personal o evaluación y añadir explicaciones</i>	91
III.2.2.4. <i>Hacer Bromas</i>	91
III.2.2.5. <i>Hacer peticiones o proponer sugerencias</i>	92
III.2.2.6. <i>Comprometerse a emular al destinatario</i>	92

III.3. Análisis de las respuestas de las situaciones.....	93
III.3.1. Análisis de la situación N°1.....	93
III.3.2. Análisis de la situación N°2.....	97
III.3.3. Análisis de la situación N°3.....	100
III.3.4. Análisis de la situación N°4.....	103
III.3.5. Análisis de la situación N° 5.....	106
III.3.6. Análisis de la situación N°6.....	109
III.3.7. Análisis de la situación N°7.....	112
III.3.8. Análisis de la situación N°8.....	114
III.3.9. Análisis de la situación N°9.....	116
III.3.10. Análisis de la situación N°10.....	120
III.4. Análisis lingüístico de los cumplidos	123
III.4.1. Estudio de los apelativos.....	123
III.4.2. Estudio del núcleo.....	124
III.4.3. Estudio de los apoyos y de los marcadores de la cortesía	127
CONCLUSIÓN	129
BIBLIOGRAFÍA	135
APÉNDICES	138

INTRODUCCIÓN

El tema de nuestra investigación se centra en el estudio pragmlingüístico intercultural contrastivo del uso de la cortesía verbal en el acto del cumplido en las culturas argelina y española.

La mayor parte de nuestras interacciones no intercambian informaciones, sino que hacen otras cosas como pedir, saludar, agradecer, insultar, etc. En consecuencia, la transmisión de información es simplemente una más de las finalidades de comunicación humana, pero no la única y tampoco la más importante. El uso de un código lingüístico compartido tampoco es un requisito necesario para que podamos comunicarnos con éxito. Los humanos, además de saber interpretar eficazmente los símbolos convencionales de un código aprendido como los signos lingüísticos, son capaces de obtener información a partir de indicios o síntomas y de iconos; el proceso de decodificación no es la única fuente de la que obtenemos contenidos.

Durante las últimas décadas los estudios de la lengua desde una perspectiva pragmática han registrado, probablemente, el más espectacular crecimiento que cualquier otra tipología de estudios en el campo de la investigación lingüística. Estamos frente a un cuerpo teórico cada vez más rico y a un número de aplicaciones que se extienden desde las prácticas lingüísticas más coloquiales hasta el análisis de los discursos más formales.

Esta visión pragmática de la lengua supuso un interés especial por los procesos de interacción social, los intercambios lingüísticos interculturales y más particularmente por la cortesía lingüística presente en dichas interacciones y que es de suma trascendencia en situaciones comunicativas concretas.

La cortesía lingüística que, es de precisarlo, difiere y se manifiesta de formas distintas de una cultura a otra y de una lengua a otra, se expresa de manera más concreta y evidente en algunos tipos de actos de habla que por su naturaleza requieren la introducción de rasgos cortesiológicos para garantizar la eficacia de la interacción comunicativa. En este sentido Leech aclara que algunas elocuciones (por ejemplo, las órdenes) son inherentemente descortesas, y otras (por ejemplo, los ofrecimientos y las felicitaciones) son inherentemente corteses¹. Nuestro propósito en este trabajo de investigación es dirigir un foco de luz hacia la segunda categoría tomando como caso de estudio: el acto de habla del cumplido.

¹ REYES, G., *“El Abecé de la Pragmática”*, Arco/Libros, Madrid, 2007, pág. 23.

En concreto, pretendemos realizar un estudio comparativo de los mecanismos de la cortesía verbal en situaciones concretas de cumplimiento observando con este fin las sociedades: argelina y española². Dicho estudio es de carácter sincrónico y se hace desde una óptica principalmente pragmática³.

La motivación del presente trabajo parte, por un lado, de nuestra conciencia, como estudiantes de una lengua extranjera (el castellano, precisamente), de la importancia que tiene la adquisición de una competencia pragmática vinculada a su contexto cultural a la hora de aprender una Lengua Extranjera y de la insuficiencia de los datos meramente lingüístico a la hora de comunicarse con hablantes nativos. María Escandal Vidal dice acerca de la necesidad de un aprendizaje extralingüístico que desarrollaría la competencia comunicativa (competencia pragmática) que: *“al adquirir una lengua se debe contar con este tipo de conocimiento con el fin de poder interactuar dentro de una comunidad”*⁴. Ésta no fue la única en insistir sobre esta idea; en uno de sus artículos, María Teresa Canción Sánchez habla de la relevancia de la incorporación de normas socioculturales y de prácticas culturales en las clases:

*(...) Hoy el panorama de la enseñanza está cambiando. Tan necesario es aprender la diferencia y usos de los distintos tiempos del pasado como aprender cuales son los elementos pragmáticos que organizan la conversación coloquial*⁵.

Y por otro lado, de la falta de estudios comparativos de los aspectos pragmáticos de la cortesía entre la cultura argelina y la española, que según nosotros es un hueco por rellenar y una carencia que tenemos que remediar para, a lo mejor, poder aportar posibles respuestas a malentendidos surgidos del contacto cada vez más frecuente entre argelinos y españoles.

Como en todo trabajo contrastivo, nuestro punto de partida fue el de comprobar si hay diferencias o similitudes entre las estrategias de cortesía empleadas por las sociedades: argelina y española relativas al hecho de hacer actos de habla de cumplidos; y de ahí hemos formulado unas interrogaciones a las que procuraremos responder a lo largo de la presente investigación:

² Véase la parte práctica/ descripción del corpus.

³ No desatendemos, por supuesto, el carácter multidisciplinario del tema y aludiremos forzosamente a otros ámbitos tales como la sociolingüística y la lingüística aplicada.

⁴ VIDAL, E. M. V. *“Introducción a la Pragmática”*, Ariel, Barcelona, 2006, pág. 20.

⁵ TERESA, C. S. M. *“Conectores pragmáticos en la conversación coloquial”*, Aplicación a la enseñanza. ASELE, Madrid, 1999, pág. 33.

¿Bajo qué formas se manifiestan las diferencias y las similitudes de las normas de la cortesía verbal en relación con el acto de habla del cumplido en las culturas: argelina y española? Y ¿Será posible destacar unas estrategias comunes usadas por ambas sociedades?

Nuestra hipótesis de trabajo se formula de la siguiente manera: debido a muchos criterios culturales, socioeconómicos y hasta religiosos, el hablante argelino no recurre como el español, en la mayoría de los casos, a los mismos recursos y normas de cortesía verbal en la realización del acto de habla del cumplido. Hipotéticamente, esto sería el resultado de que ambos no comparten los mismos conocimientos del mundo estrechamente relacionados. Pero, hace falta tomar en consideración el papel que pueden desempeñar los factores geográficos e históricos entre las dos culturas.

Nuestro principal objetivo sería el de hacer un paso hacia una dimensión de la lengua que aparentemente parece inexplorada desde el punto de vista de los estudios de pragmática intercultural (contraste entre las estrategias para formular cumplidos por parte de argelinos y españoles), sacando provecho de los resultados de nuestro trabajo para resaltar la importancia que tiene la competencia pragmática en la enseñanza-aprendizaje de las lenguas extranjeras, y por otra parte aspirando llegar a una descripción, por lo más reducida que sea, de las distintas normas de hacer cumplidos en las dos culturas en cuestión. Ver si los hablantes argelinos recurren tal como los españoles, en la mayoría de los casos a los mismos recursos y normas de cortesía verbal en la realización del acto de habla del cumplido. Se pretende analizar qué tipo de estrategias conversacionales utilizan argelinos y nativos españoles respectivamente, cuando llevan a cabo la emisión de un cumplido y pretenden mitigar cortésmente el carácter impositivo de tal emisión.

Hemos decidido estudiar los efectos de la cortesía verbal en un tipo concreto de realización lingüística: el acto de habla del cumplido, hemos seleccionado esta modalidad de acto de habla expresivo por dos razones iniciales: por su alto nivel de frecuencia en todo tipo de intercambios comunicativos y por el gran número de marcadores de cortesía que suelen acompañarles.

Lo novedoso de este estudio radica por tanto en su naturaleza empírica y contrastiva. Se encuadra dentro del ámbito de dos grandes marcos teóricos: la teoría de la cortesía lingüística que facilita una aproximación pragmática por un lado, y la teoría de los actos de habla por otro. Ambas teorías se asisten, no solo mutuamente, sino también con la ayuda de teorías complementarias, por lo que el enfoque termina siendo multidisciplinar.

El presente trabajo se organiza principalmente en dos partes: una teórica y otra práctica; la primera se articula en: un primer capítulo titulado “*Comunicación Intercultural y Pragmática*”, trata la influencia de la cultura en la comunicación y atañe a las teorías pragmáticas. Un segundo capítulo titulado “*Cortesía Verbal, Actos de Habla y Acto de Habla del Cumplido*” está dedicado exclusivamente a las teorías de la cortesía verbal más relevantes que nos servirán en el análisis de los datos conseguidos en la parte práctica y las teorías de actos de habla y el último está dedicado al acto de habla del cumplido. La segunda parte consta de un solo capítulo titulado “*Análisis contrastivo intercultural pragmalingüístico de los datos e interpretación de los resultados*” dedicado a la descripción del corpus y a la explicación de la metodología de análisis y se dedica al análisis y a la interpretación de los resultados obtenidos de los cuestionarios.

CAPÍTULO I

COMUNICACIÓN INTERCULTURAL Y PRAGMÁTICA

En este primer capítulo titulado “*Comunicación Intercultural y Pragmática*” presentamos unos conceptos muy importantes como la cultura, la comunicación, la interculturalidad y la intraculturalidad luego trataremos el concepto de la pragmática, su objeto de estudio, sus teorías y por último citaremos algunas disciplinas y ciencias relacionados con la pragmática.

I. 1. Comunicación intercultural

Siempre la cultura ha sido un concepto difícil de definir. Los antropólogos que han estudiado sistemáticamente la "*cultura*" han intentado aislar patrones definidos de conducta, y consideran que ellos descubrirían una cultura dada. La palabra "*cultura*" tiene su propia historia y evolución. Deberíamos aceptar que no hay culturas mejores y ni peores, cada cultura puede tener formas de pensar, sentir y actuar. Pero si aceptamos el hecho de que no hay una jerarquía entre las culturas, estaremos postulando el principio ético que considera que todas las culturas son igualmente dignas y merecedoras de respeto.

En primer lugar, hay que decir que el ser humano es un ser básicamente cultural y que la cultura es una construcción del ser humano. A grandes rasgos podríamos decir que cada persona ha nacido en una comunidad de vida en la que se ha socializado. La persona interioriza unas maneras de pensar, de sentir y de actuar. La cultura es dinámica y cambiante. Por ello algunas de sus manifestaciones se conservan, otras cambian y otras desaparecen. Todo esto sucede por la interacción comunicativa que se produce en el seno de cualquier comunidad de vida. Los antropólogos de la cultura también han establecido que todas las culturas comparten ciertos rasgos comunes, y los han llamado "*universales*"⁶. Éstos incluyen sistemas simbólicos (*códigos lingüísticos y no verbales*), sistemas de relaciones (*de parentesco y de papel*), y sistemas de creencias y valores. Cada cultura tiene su lenguaje propio y sus claves no verbales que reflejan los rasgos únicos de esa cultura en particular. De igual forma cada cultura tiene su definición propia de los papeles masculino y femenino.

Según Yule: “*La cultura es un sistema de símbolos compartidos, creados por un grupo de gente para permitirle manejar su medio ambiente físico, psicológico y social*”⁷. La cultura proporciona a las personas un marco de referencia cognitivo general para una comprensión de su mundo y el funcionamiento en el mismo. Esto les permite interactuar con otras personas y hacer

⁶ BEYRICH, D. “*Propuestas interculturales*”, Edinum, Madrid, 2000, pág. 16.

⁷ YULE, G. “*El lenguaje*”. Cátedra, Madrid, 2008, pág. 70.

predicciones de expectativas y acontecimientos, La cultura se aprende desde el nacimiento y se transmite a las siguientes generaciones⁸.

La cultura es un medio por el que las actividades de la vida se pueden ordenar jerárquicamente en relación a su importancia y proximidad. Las necesidades de una cultura pueden variar al igual que las prioridades relacionadas con la conducta de ciertos grupos. Una cuestión de primordial importancia en una cultura puede significar algo diferente para otra⁹.

Otra cuestión que hay que plantearse es cuándo estamos ante una comunidad de vida con una cultura distinta. ¿Qué criterios se pueden utilizar para determinar que estamos ante una cultura distinta? Tomemos, por ejemplo, cuatro criterios: la lengua, la religión, el género y la edad. La lengua podría ser un criterio, pero hay comunidades de vida que hablando la misma lengua se consideran culturas distintas. ¿Todos los argelinos o españoles forman parte de la misma cultura? La religión podría ser otro criterio. También se ha dicho que el género sería un elemento importante de diferenciación cultural, así se podría postular una cultura femenina distinta de la cultura masculina. Así mismo podríamos plantearnos como criterio la edad, por ello habría una cultura de los jóvenes o una cultura de las personas mayores.

De hecho si aceptamos la idea interaccionista de la cultura, toda cultura es básicamente pluricultural. Es decir, se ha ido formando, y se sigue formando, a partir de los contactos entre distintas comunidades de vidas que aportan sus modos de pensar, sentir y actuar. Evidentemente los intercambios culturales no tendrán todas las mismas características y efectos. Pero es a partir de estos contactos que se produce el mestizaje cultural, la hibridación cultural.

En ocasiones es difícil tomar conciencia de este mestizaje cultural porque la percepción humana es selectiva. Esta percepción selectiva nos lleva a fijarnos en aquellos fenómenos de la vida cotidiana que reafirman una concepción preconcebida de la realidad. De esta forma vamos reafirmando nuestra visión de la realidad porque vemos, prioritariamente, lo que la reafirma. Se trata simplemente de hacer una mirada pluricultural a nuestro alrededor para darnos cuenta de la cantidad de manifestaciones culturales que se consideran como propias y que tuvieron su origen en comunidades de vida que en la actualidad se las considera como culturalmente distintas. Hay que aceptar el hecho que la realidad cultural es, en sus orígenes y en la actualidad, pluricultural.

⁸ BEYRICH, D. 2000. Op. Cit. Pág. 56.

⁹ VIDAL, E. M. V. “*Aportaciones de la pragmática*”, Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua (L2)/Lengua extranjera (LE). SGEL, Madrid, 2004, pág. 181.

Cuando utilizamos el concepto de "*pluriculturalidad*" nos referimos a un estado de cosas. Es decir, la pluriculturalidad es el rasgo característico de las culturas modernas actuales¹⁰.

La comunicación intercultural es un fenómeno complejo en el que interaccionan factores de distinta índole, por ello, su estudio demanda planteamientos interdisciplinarios y no reduccionistas. Los estudios sobre comunicación intercultural incluyen las tradiciones y las preocupaciones contemporáneas tanto de las ciencias sociales como de las humanas. El núcleo de la materia muestra algunas contribuciones hechas por las disciplinas de antropología cultural, comunicación, lingüística, psicología y sociología intercultural y social. Esta base multidisciplinaria proporciona amplios recursos para su desarrollo.

La comunicación, al igual que la cultura, es un concepto muy amplio. Existe gran número de definiciones acerca de las interacciones humanas. Es frecuente identificar *comunicación* con *transmisión de información* por medio de un *código*. Esta definición puede servir para otros fines, pero desde luego resulta claramente inadecuada como caracterización de la comunicación humana¹¹. Según Agustín Llach:

*“La comunicación es el proceso de transmitir mensajes y compartir significados por medio de símbolos. Los símbolos pueden ser lingüísticos, no verbales, pictóricos, anotaciones o de otra índole. Juntos o en combinación, llevan o transmiten mensajes. Los procesos de selección, organización e interpretación de símbolos están incluidos en la transmisión de mensajes”*¹².

Los mensajes se pueden transmitir a través de varios canales. En la interacción frente a frente, los canales primarios que se utilizan son la vista, el oído, el olfato, el tacto y el gusto. Los mensajes también se pueden transmitir entre las personas utilizando mecanismos interpuestos como el teléfono o en alguna otra forma. Es imprescindible tener una lengua común en la que podamos comunicarnos. Esta competencia lingüística es una condición necesaria, pero no suficiente para una óptima comunicación intercultural. Es necesario, por consiguiente un conocimiento lo más amplio posible de la cultura de la persona con la que se interrelaciona.

¹⁰ http://www.cervantes.es/centro_virtual_cervantes:la_cultura-y-la-comunicación/html

¹¹ VIDAL, E. V. M., 2004, Op. Cit., pág. 180.

¹² AGUSTIN, L. M., “*La competencia pragmática y los errores pragmático-léxicos en clase de ELE*”, ASELE, Madrid, 2005, pág. 76.

Cuando se entra en relación con personas de culturas muy distintas se puede producir lo que se ha denominado un "*choque cultural*". En este choque cultural no sólo se produce una incompreensión del comportamiento ajeno, sino que también afloran una serie de emociones negativas: desconfianza, incomodidad, ansiedad, preocupación, etc. Para superar este choque cultural hay que comunicarse.

Las relaciones sociales son relaciones de poder, por ello en la comunicación también se manifiestan estas relaciones de poder. Los interlocutores no siempre están en un plano de igualdad. No siempre se trata de un desequilibrio amenazante, sino que actúa de una manera más implícita. Por todo esto, a la hora de iniciar una comunicación intercultural es necesario establecer las bases para el intercambio cultural. El diálogo intercultural debe realizarse dentro de la mayor igualdad que sea posible. Esto no significa ignorar la existencia de posiciones de poder distintas entre los interlocutores.

Según Sperber y Wilson lo que caracteriza a la comunicación intercultural es el desconocimiento que se tiene sobre la otra cultura. A medida que vas relacionándote con personas de distintas culturas vas tomando conciencia de la propia ignorancia. La forma más simple de conocer es comparar. A partir de un punto de referencia se establecen relaciones del tipo "*es igual a*", "*es diferente a*", "*es similar a*", etc¹³.

En los contactos interculturales es muy frecuente utilizar el método comparativo para describir nuestra experiencia. Así se viene a establecer lo que es común y lo que es distinto. En la comunicación intercultural se puede dar la tendencia de construir a "*el otro*" distinto. Es decir, ya que se trata de una persona de otra cultura, debe ser distinto. Así pues, se destacan sobre todo las diferencias. La comunicación intercultural nos impele a aprender a convivir con la paradoja de que todos somos iguales y todos somos distintos.

¹³ SPERBER, D., DEIDRE, W., "*Relevancia. Comunicación y Procesos Cognoscitivos*", Visor, Madrid, 1994, pág.201.

¹³ AGUSTIN, L. M., 2005. Op. Cit., pág. 86.

Para una comunicación intercultural eficaz es necesario: una lengua común, el conocimiento de la cultura ajena, el re-conocimiento de la cultura propia, la eliminación de prejuicios, ser capaz de empatizar, saber metacomunicarse y tener una relación equilibrada¹⁴.

La comunicación no es un simple intercambio de información. La comunicación implica, también, ser capaz de compartir emociones¹⁵. Es decir, hay que ser capaz de crear una relación de empatía. Por último, hay que decir que la comunicación intercultural no se produce de forma descontextualizada. Toda comunicación se produce en unas circunstancias determinadas que modifican las características del proceso comunicativo. Por ejemplo, si la comunicación intercultural se hace con la lengua materna de uno de los interlocutores, éste se sentirá mucho más cómodo que el otro.

Por último, el conocimiento, la percepción y la comprensión de la relación entre el «mundo de origen» y el «mundo de la comunidad objeto de estudio» (similitudes y diferencias distintivas) producen una conciencia intercultural, que incluye, naturalmente, la conciencia de la diversidad regional y social en ambos mundos, que se enriquece con la conciencia de una serie de culturas más amplia de la que conlleva la lengua materna y la segunda lengua, lo cual contribuye a ubicar ambas en su contexto. Además del conocimiento objetivo, la conciencia intercultural supone una toma de conciencia del modo en que aparece la comunidad desde la perspectiva de los demás, a menudo en forma de estereotipos nacionales.

¹⁴ VIDAL, E.M.V., 2004, Op. Cit., pág.180.

¹⁵ BEYRICH, D., 2000, Op.Cit., pág. 56.

I.2. Pragmática y su objeto de estudio

En la primera mitad del siglo XX, Charles W. Morris (1938) concibió el estudio de la teoría de los signos, a partir de tres disciplinas: la sintaxis, la semántica y la pragmática. La sintaxis se ocuparía de la relación formal entre un signo y otro; la semántica, los vínculos entre los signos y los objetos a los que se refieren; y la pragmática atendería la relación entre los signos y sus intérpretes.

Esta primera propuesta de pragmática no tuvo consecuencias inmediatas en el desarrollo de la lingüística. La necesidad de una disciplina que se ocupara del uso de la lengua nace de un hecho posterior. En la década de 1960, Charles J. Fillmore, George Lakoff, entre otros, intentaron desarrollar dentro de la nueva gramática generativa una corriente que se denominó "*semántica generativa*". Estos lingüistas pretendieron resolver como gramaticales los problemas de significado que acababan de exponer filósofos del lenguaje como John Austin, John Searle o H. Paul Grice.

A partir de la década de 1970, los lingüistas que se han ocupado del estudio del uso de la lengua han procurado delimitar el objeto de la pragmática buscando las bases teóricas con las que dar cuenta de los problemas que se les presentan. En la actualidad buena parte de esos investigadores considera que la pragmática no es un componente de la teoría lingüística como puedan ser la fonología, la morfología, la sintaxis o la semántica, tampoco pertenece a las disciplinas que relacionan el lenguaje con la realidad extralingüística como la psicolingüística, la sociolingüística o la neurolingüística. La pragmática constituye una perspectiva de estudio que puede ocuparse de cualquiera de estas disciplinas.

Muchos han sido los estudiosos de la lingüística y de sus principales ramas de estudio. El siglo XX permite reelaborar conceptos y profundizar en la tesis de una lingüística más acabada y/o mejor estudiada, donde se proporcionarán elementos para el destaque de tres momentos relevantes: El estructuralismo, generativismo y la lingüística del texto. Este último se ocupará de la organización del lenguaje que va más allá del límite de la frase. Es una teoría que ha incorporado el significado y el contexto y tiene principios que regulan el proceso comunicativo en tres dimensiones: semántica, sintáctica y pragmática. Su unidad de observación es el acto comunicativo en un contexto determinado. Para el texto lingüístico la comunicación se complementa en un tiempo y espacio entre un emisor y un receptor influyendo en ellos las

relaciones sociales, económicas, culturales, sicobiológicas, las que permiten que la esencia llegue al receptor.

El término pragmática deriva del latín “*Pragmaticus*” que es la rama de la lingüística que estudia el lenguaje y su relación con los hablantes, así como las circunstancias y contextos de la comunicación¹⁶. La pragmática es una disciplina bastante reciente introducida por el filósofo y semiótico americano Charles W. Morris que utilizó el término de pragmática por primera vez para designar “*la ciencia de los signos en relación con sus intérpretes*”¹⁷. Y. Bar-Hillel precisa que la pragmática concierne también la dependencia esencial de la comunicación, en el lenguaje natural, del locutor y del auditor, del contexto extra-lingüístico, de la disponibilidad del conocimiento de fondo, de la rapidez a obtener este conocimiento de fondo y de la buena voluntad de los participantes al acto comunicativo¹⁸.

Antes de consolidarse como disciplina académica con un impresionante número de estudios realizados, la definición de la pragmática planteaba problemas, es más; en palabras de Graciela Reyes:

“Cuando se empezó a hablar de pragmática se la asociaba, medio en broma y medio en serio, con un cubo de basura donde la lingüística tiraba los problemas de semántica e incluso de sintaxis que no podía resolver satisfactoriamente”¹⁹.

Para ilustrar más claramente las dificultades encontradas al definir la pragmática nos bastaría observar que Stephen Levinson, una referencia en los estudios pragmáticos, dedica en su manual más de 27 páginas a la cuestión²⁰.

Sin embargo, aunque el campo de la pragmática sigue siendo muy amplio, y que la polémica sobre si se tiene que considerar como una disciplina o como una ciencia social persiste se han podido dar unas definiciones de las que derivan tanto el objeto de estudio de la pragmática como la nomenclatura de los problemas que trata. A continuación exponemos otras definiciones:

1. “*la pragmática estudia la diferencia entre lo que el lenguaje codifica y lo que el lenguaje transmite*”²¹.

¹⁶ MOLINER, M., “*Diccionario del uso del español*”, Gredos, Madrid, 1967.

¹⁷ VIDAL, E.M.V., 2006. Op. Cit. Pág. 23

¹⁸ LEVINSON, S. C., “*Pragmática*”, Teide, Barcelona, 1989, pág. 34.

¹⁹ REYES, G., 2007. Op. Cit. Pág. 23.

²⁰ BERTUCHILLI, M., *¿Qué es pragmática?*, Paidós, Barcelona, 1996, pág. 32.

²¹ *Ibid.*, pág. 33.

En este caso, serán estudiados enunciados como el siguiente: Lo codificado: ¡humm!, ¡qué rico! (probando un pastel nada bueno) y lo transmitido: no es nada bueno. En este caso lo transmitido quiere decir el contrario de lo que se codificó. La pragmática trataría, entonces, explicarnos como llegamos a lo que se quiere decir a partir de lo codificado.

2. “*la pragmática estudia lo que el lenguaje refleja de las relaciones sociales*”²². En tal caso, nuestra teoría debería incluir algunos de los siguientes temas:

- A está siendo cortés al hablar con B.
- El lenguaje de A refleja una ideología subyacente al hablar de un tema X.

3. “*La Pragmática es el estudio del modo en que el contexto influye en la interpretación del significado. El contexto debe entenderse como situación, ya que puede incluir cualquier aspecto extralingüístico*”²³.

La interacción lingüística que se produce entre emisor y receptor resulta de una serie de actos de habla de diferentes interlocutores, según las reglas convencionales, respetando el Principio de Cooperación, lo que implica (*implicaturas*) y presupone (presuposiciones) toda una serie de informaciones no expresas, pero que se generan con las inferencias pragmáticas. Entre emisor y receptor se dan toda una serie de procesos que explican cómo se comprenden, almacenan, reproducen y producen los enunciados o, mejor dicho, los textos.

Es fundamental analizar también las huellas que emisor y receptor dejan en el texto. Así, por ejemplo, la presencia de un “yo” que se dirige a un “tú” puede imprimir una cierta fuerza persuasoria al mensaje, al introducirse, consciente o inconscientemente, el autor en el texto en

Según Escandal Vidal, la tarea de la pragmática consiste precisamente en proporcionar una respuesta adecuada a preguntas. Por tanto, es como si a lo largo del proceso de comunicación los enunciados fueran adquiriendo dimensiones nuevas que sobrepasan el significado estable que se les atribuye en virtud del código de la lengua²⁴. La naturalidad del intercambio muestra que nuestra actividad comunicativa está sometida a otras pautas que van más allá no solo de las que regulan la buena formación de las estructuras gramaticales, sino también las que gobiernan la pura

²² PONS BORDERÍA. S., “*La Enseñanza de la Pragmática en la Clase de ELE*”, Arco libros Madrid, 2005, pág.12.

²³ ACERO, J. J., “*Introducción a la filosofía del lenguaje*”, Cátedra, Madrid. 2000, pág. 176 .

²⁴ VIDAL, E. M. V., 2006. Op. Cit. Pág. 182.

y simple transmisión eficaz de información. Lo que parece evidente de entrada es que lo que se comunica, en cierto sentido, va más allá de lo que se dice literalmente.

El objetivo de la pragmática es tratar de establecer con precisión qué factores determinan sistemáticamente el modo en que funcionan nuestros intercambios comunicativos²⁵. En uso de nuestra capacidad lingüística en la comunicación intervienen factores distintos a los que gobiernan el código de la lengua. En nuestra interacción entran en juego consideraciones como los roles de los interlocutores, o las expectativas que la situación extralingüística crea acerca de los comportamientos respectivos de los hablantes. La intervención de tales factores y el consiguiente comportamiento comunicativo a que estos dan lugar, no es algo aleatorio, sino que responde a patrones sistemáticos. Establecer regularidades y generalizaciones es el objetivo central de la teoría. Se atenderá solo a aspectos que resulten recurrentes y previsibles de no hacerlo así, cualquier observación no pasaría de ser una mera anécdota y carecería del más mínimo interés científico.

Para Escandal Vidal si la semántica se plantea la pregunta “¿Qué quiere decir X?”, la pragmática intentara responder a preguntas del tipo: “¿Qué quiere decir con X?” “¿Cómo hemos de decir X para hacer lo que queremos?” “¿Qué hacemos al decir X?” “¿Qué principios/ máximas/ reglas de juego regulan nuestra actividad lingüística?” “¿Qué diferencia hay entre lo que queremos decir, lo que decimos y lo que decimos sin querer?”²⁶

El punto de partida de la pragmática es la consideración de “*el hablar*” como “*un hacer*”. Si la lengua es uso, y ese uso es siempre contextualizado. Como señala Levinson “*La pragmática es el estudio de la capacidad de los usuarios de una lengua para asociar oraciones a los contextos en que dichas oraciones son apropiadas*”²⁷.

El objeto de la pragmática será el estudio de la lengua en su contexto de producción. Desde esta perspectiva, se entiende por contexto no solo el “*escenario*” físico en que se realiza una expresión sino también el bagaje de conocimientos que se asume como compartido entre los participantes en un encuentro comunicativo. Ese conocimiento compartido es el que asegura el entendimiento de los hablantes y permite poner en funcionamiento todo un juego de presuposiciones. El acto comunicativo no se entiende como algo estático, ni tan siquiera como un proceso lineal, sino como un proceso lineal, sino como un proceso cooperativo de interpretación

²⁵ VIDAL, E. M. V., 2006, Op. Cit., pág. 183.

²⁶ VIDAL, E.M.V., 2004.Op. Cit., pág. 184.

²⁷ LEVINSON, S., 1989. Op. Cit., pág. 208

de intencionalidades. Al producir un enunciado, el hablante intenta hacer algo, el interlocutor interpreta esa atención y sobre ella elabora su respuesta.

Wittgenstein parte de la crítica a la concepción, largamente mantenida en la historia de la filosofía, de la separación entre lenguaje y pensamiento. Niega la existencia de un espacio interior, privado, donde el pensamiento se ordena antes de ser expresado a través del lenguaje. El lenguaje se ordena de acuerdo con las reglas de uso público, el significado de las palabras reside en su uso cultural, regulado y público y por lo tanto, es la cultura, las “formas de vida” concepto paralelo al de “juegos de lenguaje”, la que confiere significado a los enunciados²⁸. El juego de lenguaje es el uso de reglamentado del lenguaje. En el proceso de adquisición de una lengua, lo que adquieren son, precisamente, esas reglas de uso socialmente marcadas que debemos aprender a usar en diversas situaciones y contextos.

Para María Victoria Escandal Vidal, la pragmática es una perspectiva que se ha revelado necesaria para entender algunos fenómenos que en principio sólo se explicaban como realidades gramaticales, como la referencia gramatical, el orden de las palabras, etc. También ha permitido concebir la enseñanza de las lenguas extranjeras no sólo como el aprendizaje de una competencia lingüística sino ante todo comunicativa. Es decir, ¿Cuáles son los factores sistemáticos que intervienen en los intercambios comunicativos? La comunicación, para Vidal, existe porque las personas tenemos finalidades diversas y las expresamos mediante un código que nuestros interlocutores tienen que descodificar o inferir. Se trata pues de un proceso cognitivo de representación mental. La pragmática por lo tanto trata de definir los mecanismos que conducen a nuestras representaciones mentales; en particular, la autora se centra en la adecuación, determinada por elementos contextuales (emisor, destinatario, situación, enunciado), por la intención de los participantes y la distancia social entre ellos²⁹.

Para J. Verschueren, la pragmática tradicionalmente era “*el estudio de los fenómenos lingüísticos desde el punto de vista de las propiedades y procesos de su uso*”. Pero para nuestro autor, esta concepción reduce el espectro de sus aplicaciones; para él, la pragmática es una perspectiva en todos los niveles, ya que permite explicar hechos fonéticos (como por ejemplo, la variación de sonidos en función del contexto), hechos morfológicos (por ejemplo de derivación expresiva), hechos sintácticos (por ejemplo la selección de sujetos neutros en la política), hechos léxicos (por ejemplo, la interpretación de extranjerismos), etc. Por otra parte, la pragmática

²⁸ REYES, G., 2007, Op. Cit., pág. 54.

²⁹ <http://coralieportafolio.blogspot.com/2009/que-esta-equivocado-en-nuestro-concepto>. Html.

establece un nexo esencial entre los distintos niveles de la lengua y su relación funcional con otras facetas de la realidad humana. En este sentido, la pragmática se debe ocupar de toda la complejidad del funcionamiento lingüístico en contextos reales; es una perspectiva interdisciplinar que en los ámbitos académicos debería ser reconocida como tal³⁰.

En resumidas cuentas podemos concluir con que la pragmática es la disciplina que estudia un nivel de la lengua en uso que no se puede explicar ni por la gramática, ni por la semántica ni por cualquier otra lingüística de tradición saussuriana³¹. Y que por lo tanto su objeto de estudio sería el enunciado contextualizado.

Como hemos dicho que la pragmática es la disciplina que trata de identificar aquellos otros factores que, siendo ajenos al código lingüístico, intervienen decisivamente en el uso que hacemos la lengua. En cualquier intercambio comunicativo intervienen como piezas clave cuatro elementos básicos: Emisor, destinatario, situación y enunciado³².

El emisor (E) es un hablante que produce intencionalmente una expresión lingüística en un momento dado, ya sea oralmente o por escrito, la noción de emisor está construida sobre la de *hablante* (entendida en el sentido de persona que posee el conocimiento de la lengua), pero está sujeta a dos condiciones más: por un lado, es emisor cuando se hace uso de palabra y cuando se comunica intencionalmente. El destinatario (D) es el hablante al que se dirige el emisor, la condición de destinatario a los oyentes ocasionales que captan por casualidad un mensaje. En las conversaciones dialogales el emisor y el destinatario van intercambiando sus papeles. La situación (S) incluye todo aquello que, física o culturalmente, rodea el acto mismo de enunciación. El enunciado (E) es la expresión lingüística que produce el emisor. Funciona como la unidad mínima de comunicación y está delimitada por el cambio de emisor, sin que tomen en consideración otros factores estructurales como la complejidad sintáctica o la longitud.

Estos factores son necesarios porque representan las coordenadas esenciales de todo acto de comunicación verbal. Si queremos entender bien una muestra de comunicación, tendremos que tener claros cuáles son los valores concretos de estos elementos: quien le dijo qué a quién en qué circunstancias. Tan importantes como los elementos, son las relaciones que entre ellos se establecen: la intención y la distancia social. La intención es el propósito o la meta que el emisor quiere conseguir por medio de su enunciado. Puede concebirse como la relación dinámica entre el

³⁰ <http://www.google.es-pragmatica> según j. Verschueren. Html

³¹ De Ferdinand de Saussure.

³² VIDAL, E.M. V., 2004, Op. Cit., pág. 183.

emisor y la situación, y en particular entre el emisor y aquel aspecto de la situación sobre el que éste quiere actuar, bien para introducir cambios, bien para evitar que éstos se produzcan. El reconocimiento de la intención del emisor es un paso imprescindible para que no se produzcan malentendidos. Para reconocer y atribuir intenciones a su interlocutor, el destinatario se basa en su conocimiento del mundo, en el comportamiento observable y en las expectativas creadas por la situación. La distancia social es la relación entre los interlocutores. La distancia social se mide con respecto a dos ejes fundamentales: la jerarquía y la familiaridad.

La jerarquía está determinada por la relación *vertical* entre los interlocutores en función tanto de las características físicas inherentes de cada individuo (edad, sexo, parentesco, etc.). Como de los roles sociales que tienen atribuidos y que resultan relevantes para el intercambio (jefe, secretario, botones, etc.) tanto las características inherentes como los roles sociales pueden dar lugar a relaciones simétricas (coetáneos, compañeros de estudios, colegas de trabajo, etc.) o asimétricas (viejo<joven, cliente<empleado, médico<paciente, profesor<alumno, etc.). La familiaridad que es una relación simétrica determinada por la relación horizontal que establece el grado de conocimiento previo (desconocidos, conocidos, amigos íntimos, etc.). El tipo de relación determina la distancia lingüística que se establece entre los interlocutores, y que se manifiesta, entre otras cosas, en la elección de formulas de tratamiento. Como es bien sabido, hay muchas lenguas que, como el español, emplean dos formas de tratamiento diferentes: una informal y familiar (*tú*) y otra formal y de distancia (*usted*). Conocer las condiciones de uso de las diferentes formas es una necesidad fundamental para los alumnos que provienen de lenguas en las que tal distinción no existe. Pero dominar este aspecto es quizá más difícil para los alumnos cuya lengua hay también dos formas parecidas a las del español. Ya que las condiciones con arreglo a las cuales se distribuye el uso de una u otra forma varían extraordinariamente de una sociedad a otra.

I.3. Teorías Pragmáticas

Las teorías pragmáticas han aportado muchas respuestas y explicaciones que tocan a la interacción comunicativa humana, pero éstas son de carácter parcial, o sea que para un estudio global, hace falta explorar el tema desde la óptica de cada una de ellas. Expondremos aquí las que tuvieron más ecos en los estudios prácticos realizados hasta ahora.

I.3.1. Implicaturas Conversacionales y Principio de Cooperación de Grice

A la hora de comunicarnos, nuestros propósitos encierran más significados que los literales. Por tanto, muchas veces, no sólo decimos sino que también implicamos. En una conferencia (“*logic and conversation*”) dada en 1967 e incluida en *Studies in the way of words*, Grice da un ejemplo para explicar el concepto de implicatura³³, “dice Grice, que A y B están hablando de un amigo común C, que trabaja en un banco. A le pregunta a B qué tal le va a C en su trabajo, y B responde: *Bien, creo; le gusta trabajar allí, y todavía no lo han metido en la cárcel*”³⁴.

Según Grice, lo que quiere comunicar B es distinto de lo que dicen literalmente sus palabras. Cualquier diccionario nos podría facilitar el significado de “todavía-no-lo-han-metido-en-la-cárcel” y entenderemos sencillamente que C aún no está en la cárcel. Ahora bien, B diciendo esto quiso transmitir otra idea, la por ejemplo, de que C es una persona susceptible de cometer algún robo y que tiene antecedentes. Grice llama al significado adicional que resulta de los enunciados como el de B, *implicatura conversacional*³⁵, porque para entenderla se tienen que analizar “*los principios que regulan la conversación*” y no “*las propiedades semánticas de las palabras*”³⁶.

Las *implicaturas*, o *informaciones implícitas*, son los significados adicionales al significado literal, o explícito, que el receptor de un mensaje infiere. Se obtienen a partir del reconocimiento de la intención del hablante, teniendo en cuenta: el significado literal del enunciado, el conocimiento que comparten hablante y oyente y el contexto situacional y la intención del hablante.

³³ Término acuñado por Grice.

³⁴ REYES, G., 2007, Op. Cit., pág. 39.

³⁵ Que no tiene que ver con las presuposiciones que son implicaturas lógicas y de carácter semántico.

³⁶ REYES, G., BAENA, E., URIOS, E. “*Ejercicios de Pragmática*”, (I) Arco/Libros, S.L., Madrid, 2005, pág. 35.

Se distinguen las implicaturas convencionales -aquellas desencadenadas por elementos léxicos, como "*pero*" o "*incluso*" de las conversacionales, que se producen por inferencias pragmáticas. Éstas últimas se dividen en generalizadas y particularizadas según su dependencia contextual sea mayor o menor.

La información implícita se caracteriza por lo siguiente: se trata de una información intencional, esto es, el emisor tiene la intención de transmitir esa información; se trata, también, de una información no semántica, sino inferida y contextual, deducida conjuntamente del contexto y de las palabras; mentalmente, es una información que se forma secundariamente tras rechazar como único el significado literal del mensaje. No se trata de una concreción del significado literal. No es una información que corrija o niegue la información explícita: simplemente se añade a ella.

No se debe confundir el sentido o *significado no literal* con el sentido o *significado implícito*. El sentido no literal supone modificar el significado de las palabras emitidas, esto es, asumir que ese significado no es la información explícita que se quiere transmitir; el sentido implícito es un añadido, relevante, a un significado literal que se mantiene.

Grice destaca tres tipos de implicaturas: Las implicaturas conversacionales particularizadas "*que solo surgen en presencia de situación contextual determinada*"³⁷. Por ejemplo al decir: *estoy hecho polvo*. Dicho por una persona a la que hemos pedido ayuda, querría decir que nos está dando una respuesta negativa. Y el mismo enunciado dicho por una chica a la amiga con la que comparte el piso, el día en que le toca limpiar la cocina, querría decir "*hoy no puedo limpiar la cocina*". O sea que este tipo de implicaturas está definido exclusivamente por el contexto en el que se producen los enunciados.

Otro tipo de implicaturas es la implicatura conversacional generalizada "*que puede aparecer en algunos contextos, y en otros no*"³⁸. A menudo se da el ejemplo clásico del pronombre "un, una" para ilustrarla. Por ejemplo la frase: Juan entró en *un* restaurante. Lo que deducimos inmediatamente, es que la casa en cuestión no es la de Juan. En cambio; en: Juan se rotó *una* pierna, está claro que la pierna es la suya. O sea que, a veces la idea transmitida por un sintagma nominal introducido por "un/ una" es que, entre la entidad a la que se refiere y el sujeto no hay una relación de pertinencia, y otras veces sí.

³⁷ ACERO, J. J., 2000, Op. Cit., pág.188.

³⁸ *Ibid.*, pág. 188.

Las implicaturas convencionales son aquellas desencadenadas por elementos léxicos, como “pero”, “incluso”, etc. Éstas conllevan un significado adicional cuya inferencia no depende de ningún contexto. Ejemplo: *Pablo llegó a conseguir el puesto de director comercial*. Aquí, inferimos que: a Pablo, le costó obtener el puesto; gracias a la estructura verbal: “llegó a conseguir” que implica la idea de “esfuerzo”.

El principio cooperativo, que se expresa en las máximas de Grice, fue redactado por el filósofo Paul Grice en 1975 con el propósito de describir las reglas pragmáticas que rigen la conversación en lenguaje natural. Supone que quienes intervienen en un intercambio comunicativo acuerdan hacerlo, y tal acuerdo vale para el comienzo o el final de la conversación. Con su principio de cooperación, Grice pone el dedo sobre una regla pragmática que rige la conversación en general.

Dado que hay una diferencia entre lo dicho y lo comunicado, los participantes de una conversación, se entregan a un “juego” en el que el hablante *implica* y el oyente *infiere* o interpreta y *viceversa*; para que este juego se pueda desarrollar como las partes de la conversación lo deseen hace falta que haya entre estos hablantes un acuerdo tácito de colaboración, este acuerdo, Grice lo llamó: Principio de Cooperación y lo presentó de la siguiente forma:

“Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que usted está involucrado”³⁹.

Nuestro interlocutor es cooperativo cuando hace lo que esperamos de él. O sea que *“comunicar sin decir, y contar con que el oyente va a inferir lo implicado; es posible siempre y cuando los hablantes descuenten el cumplimiento del principio de cooperación”*⁴⁰.

Este principio se articula en un conjunto de máximas que a su vez se dividen en submáximas⁴¹:

Máxima de cantidad: Guarda relación con la cantidad de información que debe darse. Incluye dos submáximas:

³⁹ REYES, G., 2007, Op. Cit., pág. 53.

⁴⁰ *Ibid.*, pág. 54.

⁴¹ ACERO, J. J. 2000. Pág. 189.

1. Que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito de la conversación.
2. Que su contribución no sea más informativa de lo requerido.

Máxima de cualidad o calidad: Se refiere a la verdad de la contribución, que se especifica también en dos submáximas:

1. No diga nada que crea falso.
2. No diga nada de cuya verdad no tenga pruebas.

Máxima de Relación (o relevancia): Sea relevante (pertinente). Comprende la máxima que Grice denomina «Vaya usted al grano» («Haga su contribución relevante»).

Máxima de Modalidad o Manera: La supermáxima es «Sea usted claro» y comprende cuatro submáximas.

1. Evite la oscuridad de expresión.
2. Evite la ambigüedad.
3. Sea breve.
4. Sea ordenado.

La formulación de las máximas de esta manera imperativa puede inducir a un error a la hora de interpretarlas. Las máximas no son de naturaleza normativa sino descriptiva⁴². No obstante, con frecuencia estas máximas no se cumplen. De hecho, se suelen romper de forma intencionada para transmitir información de forma no literal (mediante la ironía, por respeto, etc.) y para generar inferencias pragmáticas, conocidas como *implicaturas conversacionales* (mecanismos de interpretación que van más allá de lo manifestado en los enunciados).

⁴² Hay que subrayar que estas máximas no tienen el carácter de los dogmas morales. Su cumplimiento garantiza la satisfacción de las exigencias del Principio de Cooperación.

I.3.2. Teoría de Relevancia de Sperber y Wilson

Dan Sperber y Deirdre Wilson exponen su teoría de la relevancia en un libro publicado en 1986 bajo el título de “*Relevance. Communication and cognition*”. Actualmente, es una de las teorías que más influyen en la pragmática, es más; se la considera como la base de un nuevo paradigma con una nueva explicación de la teoría de la comunicación humana.

Si para Grice el éxito de la comunicación depende en gran parte de las cuatro máximas y del principio de cooperación; que con un lenguaje más común podemos resumir en lo siguiente: “para que te entiendan; sé claro, conciso y directo”⁴³, Sperber y Wilson no dan por sentado que siempre al comunicarnos somos cooperativos y su teoría consiste en decir grosso modo que si cooperamos y nos damos la pena de descodificar los mensajes de nuestro interlocutor sacando las implicaturas, entre otras cosas, es porque “*tenemos algo que ganar: conocimiento del mundo*”⁴⁴ o sea, un aporte de un valor cognitivo positivo.

Cualquier input (una percepción visual, un sonido, un enunciado, un recuerdo es relevante para un sujeto cuando entra en contacto con ello una serie de resultados que le incumben, como, por ejemplo, responder a una pregunta que tenía en su cabeza, aumentar su conocimiento sobre cierto asunto, resolver una duda, confirmar una sospecha o corregir una impresión que ha resultado ser equivocada. En términos de nuestra teoría, un input es relevante para una persona cuando su procesamiento en el contexto de una serie de supuestos anteriormente disponibles produce un efecto cognitivo positivo. Un efecto cognitivo positivo supone una diferencia significativa para la representación mental que un sujeto tiene del mundo (...).

Este principio, por ser cognitivo, puede postularse como universal y general convirtiendo a las máximas del principio de cooperación como algo superfluo puesto que a todos los hablantes les bastará ser relevantes en sus intervenciones comunicativas; relevancia que determinará la interpretación de todo enunciado.

⁴³<http://www.sopadebits.com/extranet/content/view/teoria-de-la-relevancia-en-linguistica.Html>

⁴⁴ REYES, G, 2007, Op. Cit., pág. 57.

Las *implicaturas*, o *informaciones implícitas*, son los significados adicionales al significado literal, o explícito, que el receptor de un mensaje infiere. Se obtienen a partir del reconocimiento de la intención del hablante, teniendo en cuenta: el significado literal del enunciado, el conocimiento que comparten hablante y oyente, el contexto situacional y la intención del hablante⁴⁵.

Se distinguen las implicaturas *convencionales*, aquellas desencadenadas por elementos léxicos, como "*pero*" o "*incluso*" de las *conversacionales*, que se producen por inferencias pragmáticas. Éstas últimas se dividen en generalizadas y particularizadas según su dependencia contextual sea mayor o menor. Por otro lado, Sperber y Wilson rebaten los principios de Grice y demuestran que somos cooperativos porque tenemos algo que ganar: conocimiento del mundo. En tal sentido, aprendemos de aquello que nos resulta relevante: generalmente, aquella información que se pueda incorporar con un mínimo costo de procesamiento y que brinde un máximo beneficio. Así lo relevante puede ser el significado literal del texto como sus implicaturas.

La teoría de relevancia está basada en la tesis de que la atención y el pensamiento humanos obedecen a una constante búsqueda de información relevante, o sea, información que produzca efectos cognoscitivos adecuados a cambio de un esfuerzo de procesamiento mínimo⁴⁶. Sperber y Wilson añaden un segundo principio general acerca de la comunicación que es el más importante en pragmática, y en lo que sigue lo llamaremos "*Principio de Relevancia*". Según este principio, comunicarse implica que la información que uno va a dar es relevante, o sea, que vale la pena el esfuerzo de atención que se requiere del oyente. Este principio explica la interacción entre el significado de las palabras y los datos del contexto: el hecho de que un enunciado significa algo en determinado contexto no se explica, como en la teoría de Grice, por principios de comportamientos, sino por principios cognitivos generales⁴⁷.

⁴⁵ REYES, G., 2005, Op. Cit., pág.22.

⁴⁶ REYES, G., 2007. Op. Cit. pág. 57.

⁴⁷ AGUSTIN, L. M., 2005, Op. Cit., pág. 87.

I.4. Pragmática Contrastiva

Como lo hemos visto la comunicación intercultural se producen fácilmente una serie de malentendidos que no son exclusivamente de naturaleza lingüística, sino que se basan en diferentes conceptos culturales. Por tanto no están relacionados a un nivel determinado del idioma, causando dificultades, incluso a hablantes de nivel muy avanzado ya que se deben a las diferencias en los códigos de comportamiento. Ni la menor de las intenciones es suficiente para garantizar la comprensión mutua entre personas de distintas culturas si se desconocen las convenciones culturales en cuestión. Según Catherine Kerbrat-Orecchioni:

“La pragmática contrastiva tiene como objetivo primero; el de describir todas las variaciones observables en los comportamientos adoptados por los miembros de diferentes sociedades en una situación comunicativa particular”⁴⁸.

Ahora bien, estas descripciones de hechos aislados tienen que desembocar en generalidades de diversos órdenes. Contrastar elementos pragmáticos es tan importante como contrastar elementos lingüísticos, es más, ya que actualmente la lengua se considera como medio de comunicación, comprender y conocer las diferencias culturales ligadas al lenguaje, es una condición imprescindible para poder interactuar con hablantes de culturas distintas. Muchas veces, se tolera el error lingüístico y no el pragmático. Según María Pilar Agustín Llach:

“Los errores pragmáticos conllevan riesgo de ser interpretados equívocamente, causando malentendidos entre los interlocutores que pueden llevar incluso a una interrupción de la comunicación, ya que una comunicación efectiva depende de una buena competencia pragmática. Además, la presencia de errores pragmáticos pueden dañar la imagen del hablante, que puede ser injustamente considerado descortés, mal educado o rudo, e irritar al interlocutor”⁴⁹.

La pragmática contrastiva puede servir como base para remediar los choques culturales al igual que la lingüística contrastiva sirve para remediar los errores lingüísticos.

⁴⁸ BEYRICH, D. 2000. Op. Cit. Pág. 190

⁴⁹ REYES, G., “*La pragmática Lingüística*”, Montesinos, Barcelona, 1990, pág. 34

I.5. Competencias pragmáticas

Se puede considerar que la competencia comunicativa comprende varios componentes: *el lingüístico, el sociolingüístico y el pragmático*⁵⁰. Las competencias pragmáticas tienen que ver con el uso funcional de los recursos lingüísticos (producción de funciones de lengua, de actos de habla) sobre la base de guiones o escenarios de intercambios comunicativos. También tienen que ver con el dominio del discurso, la cohesión y la coherencia, la identificación de tipos y formas de texto, la ironía y la parodia. Respecto a este componente, incluso más que en el caso del componente lingüístico, apenas es necesario resaltar el gran impacto que ejercen las interacciones y los entornos culturales en el que se desarrollan las mencionadas capacidades⁵¹.

Las competencias pragmáticas se refieren al conocimiento que posee el usuario o alumno de los principios según los cuales los mensajes: se organizan, se estructuran y se ordenan (competencia discursiva). Se utilizan para realizar funciones comunicativas (competencia funcional). Se secuencian según esquemas de interacción y de transacción (competencia organizativa).

I.6. Disciplinas relacionadas con la pragmática

La Pragmática tiene un carácter interdisciplinario: la filosofía, la lingüística, la sociología, la antropología y la psicología hablan de ella. Pero para los lingüistas, el término pragmática entra como uno de los componentes de la Semiótica, junto con la sintaxis y la semántica, triple clasificación que se remonta a Peirce.

La pragmática, actualmente ya establecida y reconocida como una disciplina crecientemente empírica, incluye en sus análisis los factores sociales, psicológicos, culturales, literarios, que determina la estructura de la comunicación verbal y sus consecuencias. En esta se relacionan la semántica y la sintaxis: la semántica hace abstracción de los usuarios y la sintaxis expresa la relación entre los signos sin tener en cuenta a los usuarios; sintetizando todo el proceso en el estudio del qué se dice y lo que literalmente se quiere decir.

⁵⁰ AGUSTIN, L.M., 2005, Op. Cit., pág. 122.

⁵¹ *Ibid.*, pág. 135.

Exponemos brevemente las disciplinas que aportan diferentes parámetros de análisis al ámbito de actos de habla y la cortesía. Existen perspectivas de análisis de la cortesía que hacen hincapié en cómo la lengua refleja la sociedad y la cultura en que es usada. Aparte de la sociolingüística, que se centra en la influencia de diferentes variables extralingüísticas de naturaleza social como la edad o el sexo de los interlocutores, disciplinas como la etnolingüística, la etnografía de la comunicación, la etnometodología y la antropología lingüística inciden en esa relación entre lenguaje y cultura.

La antropología lingüística estudia no solo el uso del lenguaje, sino la lengua como conjunto de prácticas socioculturales. Las ideas, la visión del mundo o los intereses de una comunidad son determinantes a la hora de elegir los elementos lingüísticos y las formas sociales que se desean utilizar, de ahí su importancia en la selección de mecanismos y fórmulas al servicio de la intención hostil. La antropología lingüística parte de la base de que para estudiar el comportamiento de un grupo humano es esencial conocer su lengua para, de este modo, poder llegar a comprender su concepción del mundo y su funcionamiento en la interacción social diaria. Esta disciplina fija su atención en *“los hablantes como actores sociales, en el lenguaje como condición y resultado de la interacción social, en las comunidades de habla como entidades simultáneamente reales e imaginarias cuyas fronteras están constantemente rehaciéndose y negociándose a través de miles de actos de habla”*⁵². Se estudian la actuación lingüística y el discurso contextualizados, se analiza cómo el lenguaje permite crear distinciones entre los grupos, los individuos y las identidades.

Hymes concibe la lengua como un sistema de comunicación social y se centra en los acontecimientos de habla. Nos es de utilidad en tanto que fija qué parámetros socioculturales gobiernan las interacciones verbales y en qué sentido determinan la aparición de expresiones de cortesía.

En las décadas de los años 60 y 70 del siglo XX, la Etnografía de la comunicación planteó de una manera sistemática la importancia del contexto en la construcción de la interacción comunicativa. Estudia qué se logra por medio del habla, cómo esta se relaciona con determinados aspectos de la organización social y qué asunciones, valores y creencias tienen los hablantes acerca del mundo. Los etnógrafos del habla parten de la observación del comportamiento lingüístico de los individuos en el escenario social. Se sirven del concepto de evento comunicativo

⁵² HERNANDEZ, S. C., *“Culturas y acción comunicativa, introducción a la pragmática intercultural”*, Octaedro, Barcelona, 1999, pág. 56.

o de habla para comprender que las múltiples manifestaciones de la comunicación diaria requieren necesariamente del conocimiento de las diferentes actividades sociales en las que se produce el habla. La noción de evento de habla, que sustituye a la anterior de evento comunicativo, constituye el nexo de unión entre los usos lingüísticos y la comunidad que los utiliza, reproduce e interpreta.

La etnometodología se centra en las técnicas de la comunicación como conjunto de estrategias socialmente útiles, de modo especial en la interacción oral, como el reparto de turnos, la cortesía o las normas sociales⁵³. La etnolingüística estudia la variación lingüística motivada por la civilización, la cultura y las ideologías imperantes en una sociedad determinada. Los hechos hostiles se entienden, desde esta óptica, como productos de una cultura y una sociedad concretas⁵⁴.

Para aislar y describir los elementos constitutivos del evento comunicativo, Hymes parte de la propuesta de Jakobson (1960) de seis componentes y sus correspondientes funciones del lenguaje⁵⁵. Hymes propone el modelo denominado SPEAKING, acrónimo de las iniciales en inglés de los ocho componentes básicos que, según este autor, integran cualquier evento comunicativo⁵⁶.

Situation or Setting (Situación): (1) Lugar (2) Escena

Participants (Participantes): (3) Hablante (4) Emisor (5) Oyente, receptor o auditorio (6) Destinatario

Ends (Fines): (7) Propósitos-resultados (8) Propósitos-objetivos Act sequences (Secuencia de actos): (9) Forma del mensaje (10) Contenido del mensaje

Key (Clave): (11) Clave

Instrumentalities (Instrumentos): (12) Canal (13) Formas de habla

Norms (Normas): (14) Normas de interacción (15) Normas de interpretación

Genre (Género): (16) Géneros

⁵³ TRUDJILL, P., “*Diccionario de Sociolingüística*”, Gredos, Madrid, 2007.

⁵⁴ *Ibid.*

⁵⁵ JAKOBSON (Roman), lingüista norteamericano de origen ruso (Moscú 1896-Boston 1982). Uno de los fundadores del círculo lingüístico de Praga. Sus investigaciones versaron sobre la fonología, la sociolingüística, la teoría de la comunicación y el estudio del lenguaje poético, y fueron reunidos con el título de *Selected writings*.

⁵⁶ TRUDJILL, P., 2007, *Op. Cit.*

El modelo de Jakobson tiene como preocupación central el código lingüístico y no se interesa especialmente en la organización sociocultural de los eventos de habla ni en el papel que desempeñan dentro de la comunidad lingüística. En cambio, Hymes considera precisamente la comunidad como punto de partida para sistematizar los aspectos socioculturales del evento de habla y su función en la comunidad, a la que los individuos se vinculan a través de los actos y los eventos de habla, a la vez que contribuyen a crearla.

Desde la perspectiva del análisis del discurso, el contexto se concibe como un conjunto de características relevantes para la identificación de un acto comunicativo como perteneciente a una clase determinada, para conocer las expectativas del oyente ante un tipo de contexto dado y para explicar las restricciones que impone el contexto de la interpretación⁵⁷.

Partiendo de las aportaciones de la lingüística funcional y de la etnografía del habla, esta disciplina analiza el significado del discurso teniendo en cuenta factores contextuales como el tema, el marco, el canal, el código así como el tema, el marco, el canal, el código, la forma del mensaje, el tipo de evento comunicativo, las características de los participantes y el contexto o entorno discursivo, constituido este por todos los enunciados que rodean a la secuencia objeto del análisis⁵⁸.

Por su parte, el análisis del discurso estudia las unidades de habla en la comunicación y las relaciona con la cultura y la sociedad. Esta disciplina considera los participantes en la comunicación, sus expectativas, ideologías, origen o intenciones dentro de un contexto sociocultural, cuyo análisis dota de significado a los elementos lingüísticos⁵⁹.

La semántica es la ciencia que estudia el significado y el sentido de las unidades lingüísticas, tiene relación con el acto de habla del cumplido desde dos perspectivas fundamentalmente⁶⁰. Por un lado, desde la llamada semántica léxica o paradigmática, que estudia el significado de las palabras y las relaciones que estas mantienen entre sí en la lengua.

Según este sistema de relaciones, una palabra adquiere valores expresivos como elección frente a otras palabras. Por otro lado, desde la semántica textual, pragmática o sintagmática, que estudia el significado que adquiere una palabra en el uso concreto que hacen de ella los hablantes

⁵⁷ YULE, G., 2008. Op. Cit., pág. 140.

⁵⁸ CATALINA, F.R., “*Lingüística pragmática y análisis del discurso*”, Arco/libros, Madrid, 2000, pág. 200.

⁵⁹ *Ibid.*, pág. 202.

⁶⁰ MOLINER, M. 1967. Op. Cit.

de una lengua. Entre el significado literal, referencial e intencional, es este último el más apropiado para el análisis del cumplido ya que la intención del emisor se actualiza en el contexto.

La semiótica estudia la relación entre las dos caras del signo lingüístico, el significado o concepto y el significante o materialización de dicho concepto. El signo puede estar cargado de diversos significados, denotativos y connotativos, y el hablante al elegir una palabra u otra está eligiendo entre sus diferentes connotaciones⁶¹. Elegir un cumplido supone valorar esas múltiples connotaciones. La semiología estudia la vida de los signos y de sus significados en la vida social. La relación entre el significado literal y el significado implícito que transmite un signo al ser usado es lo que le otorga su verdadero sentido⁶².

En definitiva, en este primer capítulo hemos tratado definiciones de la cultura, la comunicación, la comunicación intercultural, la pragmática y sus teorías como las implicaturas y el Principio de cooperación de Grice, la teoría de relevancia de Sperber y Wilson. Por fin, hemos citado unas disciplinas que tienen relación con la pragmática. En el capítulo siguiente se alude a otros temas pragmatológicos, la cortesía verbal, los actos de habla y el acto de habla del cumplido.

⁶¹ TRUDJILL, P., 2007, Op. Cit.

⁶² *Ibíd.*

CAPÍTULO II

CORTESÍA VERBAL,

ACTOS DE HABLA Y

ACTO DE HABLA DEL CUMPLIDO

En este segundo capítulo presentamos en primer lugar el concepto y las teorías más relevantes de la cortesía verbal. En segundo lugar tratamos los actos de habla sus teorías y clasificación. Por último hablamos del acto de habla del cumplido.

II.1. Concepto de la cortesía verbal

El estudio de cortesía ha adquirido proporciones espectaculares en la última década del siglo XX, culminando en gran número de simposios y encuentros de los pragmalingüistas. La expresión “*cortesía*” según se va a utilizar en el presente estudio es un concepto científico creado para definir un fenómeno pragmalingüístico que empezó a recibir un tratamiento formalizado a partir de los años 70, con Lakoff (1973), Leech (1980) y Brown y Levinson (1978). El propio concepto de cortesía abarca las reglas del comportamiento tanto verbal como no verbal entre personas y consideramos importante presentar las definiciones más considerables que presentan los diccionarios:

Cortesía: “*Demostración o acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene una persona a otra*”⁶³.

“*Conjunto de reglas mantenidas en el trato social, con las que las personas se muestran entre sí consideración y respeto*”⁶⁴.

“*Ensembles des règles de savoir vivre, de courtoisie en usage dans une société; respect de ces règles*”⁶⁵.

“*La cortesía es un conjunto de muestras de respeto o de diferencia, cuyo uso determinado exige la organización social del lenguaje, de acuerdo con el estatuto relativo de los participantes en la interacción*”⁶⁶.

⁶³ Diccionario de la Lengua Española. XXIIa edición. Real Academia Española, Madrid, 2011

⁶⁴ MOLINER, M. Op. Cit.

⁶⁵ [Http// : Le- Petit- Larousse . Html](http://le-petit-larousse.html)

⁶⁶ JACKUES, M., ANNE, R., “*Diccionario enciclopédico de pragmática*”, Arrecife, Madrid, 1999.

George Yule la define con estas palabras: “*La cortesía es el hecho de tener tacto, y de ser modesto y agradable con los demás y de tener en consideración el aspecto de otra persona*”⁶⁷. Brown y Levinson operan con el término *face* y definen la cortesía como la necesidad de minimizar la imposición que se efectúa hacia el oyente y que potencialmente puede representar el acto que daña dicha imagen (FTA⁶⁸).

Claro que el concepto de cortesía está siempre relacionado con la interacción interpersonal, es decir, que la cortesía verbal no sería útil si no entrásemos en contacto con alguien más. Por lo tanto, la cortesía no es sino una estrategia, importante para mantener las relaciones entre personas, pero también para alcanzar fines personales, es decir, realizar, en término de Austin, las perlocuciones. Para Fraser la cortesía verbal es: “*el conjunto de normas sociales que consisten en reglas más o menos explícitas las cuales prescriben cierto comportamiento, estado de interpersonalidad o manera de pensar en un contexto*”⁶⁹. Según Fraser la cortesía es como un sistema de normas para el mantenimiento del equilibrio o la concordia social. En esta visión se asume que cada sociedad tiene una serie de normas sociales, más o menos explícitas, que prescriben un cierto comportamiento o modo de pensar. La evaluación favorable surge cuando una acción es congruente con la norma y desfavorable cuando la acción es contraria. Se valora el respeto al rango social del otro, la conservación de la esfera personal y la idea de dignidad humana se construye a partir de las concepciones dominantes sobre la moral y la decencia. Esta visión es la de los manuales de etiqueta y se asume que la cortesía está relacionada con el estilo, por lo que un estilo más formal implicaría una mayor cortesía.

Definir sólo lo que es el concepto de la cortesía no sería útil si no se acudiera a estudiar la función de la misma. En cuanto a la función de la cortesía los hablantes en sus opiniones oscilaron de nuevo entre patrones: uno, establecer la posición interpersonal y entablar la comunicación cordial o pacífica, socializarse, mejorar relaciones humanas, mostrar la solidaridad y reforzar lazos sociales; otro, función con fines estratégicos para obtener lo que deseo, para sentirme importante, para que me traten bien, para que se consiga algo⁷⁰.

⁶⁷ YULE, G., 2008, Op. Cit., pág. 139

⁶⁸ Suele utilizarse la sigla FTA que proviene del inglés Face-Threatening Act, acto que daña la imagen social del interlocutor.

⁶⁹ VIDAL, E. V. M., 2004, Op. Cit., pág. 191.

⁷⁰ BRAVO, D., “*La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*”, Paidós, Barcelona, 2003, pág. 56.

La cortesía verbal es un fenómeno basado en las reglas de lenguaje y de comportamiento lingüístico y, sobre todo, en la tradición cultural e intercultural, surgiendo así entre los interlocutores la necesidad (pero no necesariamente) de mantener entre sí dichas reglas o dicho comportamiento⁷¹. Es decir, la cortesía verbal y su aplicación vienen condicionadas por las tradiciones de la sociedad. Por lo tanto, consideramos oportuno añadir la definición del concepto de la cortesía verbal como una convencional demostración de relación social entre los interlocutores. Esta vertiente social la toma en cuenta Vidal que define la cortesía como:

“Un conjunto de normas sociales, establecidas por cada sociedad, que regulan el comportamiento adecuado de sus miembros, prohibiendo algunas formas de conducta y favoreciendo otras: lo que se ajusta a las normas se considera cortés, y lo que no se ajusta es sancionado como descortés”⁷².

“Un conjunto de estrategias conversacionales destinadas a evitar o mitigar conflictos, es decir, utilizar todos los medios que posee el lenguaje para mantener una relación cordial, especialmente cuando el hablante debe enfrentarse a un conflicto entre sus objetivos y los del destinatario”⁷³.

Según Escandal Vidal la cortesía verbal es un tipo de *cooperación*, que nos permite perfecta comunicación⁷⁴. En la necesidad de comunicarse influye el proceso de la cooperación desarrollada (o no), lo que la misma autora considera como la *racionalidad*. Por consiguiente, la racionalidad dentro de la cooperación desarrolla o no las estrategias que entran como el fenómeno de cortesía. Dichas estrategias se llevan a cabo con la finalidad bien de reforzar la imagen pública o bien de dañarla. A la finalidad de las estrategias le corresponde el grado de posibilidad de conseguir que la elocución se cumpla, es decir, que se convierta en la perlocución por parte del interlocutor. Dicha conversión luego lleva a la satisfacción de los interlocutores.

El diferente enfoque del concepto de cortesía perteneciendo éste por un lado, al campo de pragmática y, por otro, al de lingüística. En cuanto a la pragmática la cortesía viene enfocada como la norma social, lo que pretendió demostrar, entre otros, Fraser cuyo interés giraba alrededor de la idea de que todas las sociedades contienen, naturalmente, un conjunto de normas sociales y reglas interpersonales con las que se rige el comportamiento (*verbal* o *no verbal*) de sus miembros. Se trata de aquellas normas que nosotros, usuarios de una(s) lengua(s) determinada(s), ponemos en marcha para respetar a nuestros “*colaboradores*” o “*clientes*” dentro de la comunicación. Sin embargo, no se trata, como puede aparentar a primera vista, del formalismo del

⁷¹ JACQUES, M., ANNE, R., 1999. Op. Cit.

⁷² VIDAL, E. M. V., 2006, Op. Cit. pág. 201.

⁷³ *Ibid.*, pág. 202.

⁷⁴ VIDAL, E. M. V., 2004, Op. Cit, pág. 52.

discurso cortés. Lo formal sí se puede considerar cortés pero hay ciertas situaciones comunicativas en las cuales el formalismo exagerado resulta descortés y hostil. Otro aspecto que sale al escenario pragmático es el enfoque indireccionalista, ya que la indirección misma es el centro de interés de toda pragmática, sobre todo con la teoría de los actos de habla⁷⁵.

II.2. Teorías de la cortesía verbal

Las teorías fundamentales de la cortesía verbal son de los años setenta entre las que figuran, sobre todo, los estudios desarrollados por Searle (1969), Grice (1975) Lakof, Brown y Levinson (1987). Las cuatro teorías se dedican al análisis de la cortesía verbal desde el punto de vista pragmático, y se ven orientadas al ámbito de las culturas occidentales sobre todo la inglesa. Siendo las teorías distintas y enfocadas desde diversos puntos de vista, forman parte de una gran teoría de la cortesía verbal y, bien claro está, se compenetran mutuamente.

II.2.1. Teoría de Robin Lakoff

De la misma manera que la interacción social se rige por normas de convivencia sociales, también el lenguaje incorpora normas que regulan tal interacción. El estudio de estas normas pertenece a la llamada "*Teoría de la cortesía*"⁷⁶.

El propio Grice expuso que además de las cuatro máximas del principio de cooperación deberían darse otras condicionantes como el hecho de ser cortés en la comunicación⁷⁷. La propia Robin Lakoff definió la cortesía como un instrumento para suavizar los roces en la interacción social. Es la noción de "*imagen social*" (negativa o positiva) la que articula dicha teoría. Esto es, es la imagen pública o el prestigio que un individuo desea proyectar y conservar. Puede tomar dos formas: una imagen positiva, que representa el deseo de un individuo de parecer digno de aprobación, y una imagen negativa, que representa el deseo de un individuo de ser autónomo, de no caer bajo el control de otros. En la conversación, es de interés mutuo mantener la "*imagen*" de

⁷⁵ En pragmalingüística anglosajona se opera con la noción *The Indirectness Approach*. Es el centro de estudios pragmalingüísticos y los actos de habla indirectos forman parte de estudios sobre el significado no convencional.

⁷⁶ JULIO, C. P., "*Introducción a la pragmática del español*", Cátedra, Madrid, 1994, pág. 83.

⁷⁷ Véase la teoría de Grice primer capítulo, pág. 21.

uno y de su interlocutor. Las estrategias de cortesía derivan de esta necesidad de salvar o guardar la cara, ya que es vulnerable.

Muchas interacciones conversacionales son amenazas a la imagen pública como: *los mandatos, pedidos, sugerencias, consejos*, etc., son amenazas a la “*cara negativa*” (de autonomía). Las expresiones de desaprobación, desacuerdos, acusaciones, interrupciones, etc., son amenazas a la “*cara positiva*” (del sentido de valor); las confesiones y disculpas son amenazas a la “*cara positiva*” de la persona que las hace. Por eso, el emisor tratará de suavizar la potencial amenaza, y para ello es necesaria la cortesía.

Lakoff muestra que la información por sí misma no es suficiente para explicar los usos cotidianos del lenguaje. El cumplimiento de las máximas conversacionales sería un problema para la vida en sociedad, porque ellas pueden estar reñidas con la cortesía. De ahí que la autora proponga tres máximas adicionales en las que ya vemos las dos nociones que luego serán fundamentales, el respeto del espacio personal en las dos primeras y el aprecio, en la tercera de ellas. Este se considera un instrumento para reducir la fricción en la interacción social:

- a. No impongas tu voluntad al interlocutor.
- b. Indica opciones.
- c. Haz que tu interlocutor se sienta bien: sé amable.

El enfoque de la cortesía propuesto por R. Lakoff, conocido como *Lógica de Cortesía*⁷⁸, es pionero en cuanto a la primera proposición del concepto *regla* dentro del comportamiento verbal de los interlocutores. Es ella misma la que rige la conversación y la que está involucrada dentro de la capacidad lingüística y social de los hablantes. Dicha autora parte del concepto de la regla gramatical para establecer la dicotomía adecuación-inadecuación también en el nivel pragmático lingüístico⁷⁹. En cuanto al comportamiento cortés luego establece dos reglas generales:

- I) Sea claro.
- II) Sea cortés.

⁷⁸ Término original en inglés *The Logic of Politeness*.

⁷⁹ Se trata de una prueba de juicio que cada uno es capaz de expresar sobre su propio discurso y sobre el discurso de los demás.

La regla (I) se ve estrechamente vinculada con la teoría de las máximas conversacionales propuestas por Grice. Es decir, la regla (I) se dirige fundamentalmente a la eficacia de la transmisión de la información. Sin embargo, la regla (II) ya se dirige a la faceta de la relación interpersonal⁸⁰. La cortesía, en este caso, se ve como un fenómeno inútil desde el punto de vista informativo, sin embargo, es útil a la hora de mantener o no las relaciones entre los interlocutores, como dice Vidal la cortesía se entiende como un mecanismo que intenta reducir las tensiones creadas en la interacción⁸¹. Para poder hacerlo, la regla (II) tiene que contener otra dimensión representada por tres subreglas lakoffianas que se definen de manera siguiente:

IIa) No se imponga

IIb) Ofrezca opciones

IIc) Refuerce los lazos de camaradería

Ahora bien, vemos que las tres subreglas establecidas dentro del concepto “*Ser Cortés*”, se dirigen cada una a cierto tipo de relación interpersonal entre los interlocutores. La regla (IIa) se da en aquellas situaciones comunicativas cuando los dos interlocutores mantienen entre sí una clara distancia social y donde falta la familiaridad. Es aquí donde, como veremos más adelante, se aplica toda una amplia gama de recursos lingüísticos, como en el ejemplo (1), que permiten imponerse sobre el otro de forma cortés, ya que en este tipo de relación interpersonal no se permite otro tipo de estrategia. No obstante, no se trata solamente de expresarse uno mediante implicaturas, sino que entra en juego también la estrategia de la cortesía realizada mediante pronombres personales, las opiniones propias, etc.

En cuanto a la segunda subregla de ofrecer opiniones, Lakoff la considera relevante en aquellas situaciones comunicativas cuando los dos interlocutores mantienen entre sí la relación equilibrada desde el punto de vista social (p.ej., empleado-empleado, profesor-profesor, mayor de edad-mayor de edad), pero donde a la vez todavía falta la familiaridad y confianza suficiente. Presentamos el diálogo tomado de Vidal⁸²:

A: Parece que la situación económica no es muy alentadora...

B: Sin embargo, algunos estudios recientes han apuntado que las perspectivas de recuperación no son malas.

⁸⁰ De ahí que saber una lengua y utilizarla bien sea el proceso polifacético y muy complejo, donde una faceta es separable muy difícilmente (para no decir imposible) de la otra.

⁸¹ VIDAL, E. M. V., 2006, Op. Cit., pág.112.

⁸² *Ibid.*, pág. 113.

Podemos observar como el hablante B rechaza la opinión del hablante A de manera que utiliza la estrategia, primero, por medio de expresar una creencia (*No, la situación yo no la veo mala*) y, segundo, por no mostrarla como algo personal (*Algunos estudios apuntan...*). Expresada así la réplica del hablante B le favorece en sentido de que B rechaza la opinión que le comunica A; B a la vez muestra su propia opinión, que es contraria; B expresa su opinión como si fuera una creencia; B muestra que su personalidad está fuera de la creencia y además, lo que es más importante al aplicar la estrategia, ni B ni A se ven en la posición incómoda al ser rechazada la opinión de A.

La tercera subregla lakoffiana de reforzar los lazos de camaradería se aplica a tales situaciones comunicativas en las cuales los interlocutores se encuentran en la posición de camaradería. En tales casos los hablantes se sirven de aquellas formas personales que no le distancian uno del otro, de actos de habla directos y/o se implican en la posición de su interlocutor y pueden así demostrar, con fuerza expresiva y emotiva, sus sentimientos e ideas.

II.2.2. Teoría de Leech

A partir de las propuestas de Grice y como complemento de sus principios conversacionales Leech (1980) propone un principio de cortesía desarrollado a través de una serie de máximas. Leech considera que la cortesía es un factor pragmático esencial que regula cualquier interacción humana. Leech define el término de cortesía como un comportamiento para establecer y mantener *Comity* que para él significa la habilidad de los interlocutores para garantizar que la interacción se efectúe en un ambiente relativamente armónico, bien reduciendo el desacuerdo entre un querer de uno y los llamados buenos modales, bien ofreciendo oportunidades para el *comity*, es decir, ser bueno, amistoso, etc⁸³.

La presencia de un componente pragmático en toda conversación que se realiza a través de dos estrategias básicas: la retórica textual y la retórica interpersonal. La primera se lleva a cabo a través de tres tipos de principios: el principio de cooperación: es adoptado de Grice, mantiene las cuatro máximas ya conocidas. El principio de ironía: sus máximas no son de interés para este

⁸³ ACERO, J. J., 2000, Op. Cit., pág. 197.

estudio. El principio de cortesía: sus máximas son la de tacto, de generosidad, de aprobación, de modestia, de acuerdo y de simpatía⁸⁴.

Cada una de las seis máximas de las que consta el principio de cortesía contiene a su vez dos submáximas, expresadas de un modo repetitivo según un paradigma contrastivo que se basa en factores minimizadores y maximizadores⁸⁵.

Máxima de tacto:

- a. minimice el coste al receptor.
- b. maximice el beneficio del receptor.

Máxima de generosidad:

- a. minimice su propio beneficio.
- b. maximice el beneficio del receptor.

Máxima de modestia:

- a. minimice la autoalabanza.
- b. maximice la autocrítica.

Máxima de aprobación:

- a. minimice el desprecio hacia el otro.
- b. maximice el aprecio hacia el otro.

Máxima de acuerdo:

- a. minimice la disconformidad con otros.
- b. maximice la simpatía la conformidad con otros.

Máxima de simpatía:

- a. minimice la antipatía hacia los otros.
- b. maximice la simpatía hacia otros.

⁸⁴ PONS BORDERÍA, S., 2005, Op. Cit., pág . 67.

⁸⁵ Los términos ingleses utilizados por Leech (1983) son: “*politeness principle*”, “*maxim of tact, generosity, approbation, modesty, agreement sympathy*”.

Leech asegura que en toda esta escala bipolar las segundas submáximas son menos importantes que las primeras; es decir, evitar la discordia es más importante que buscar la concordia. Entre las aportaciones de Leech consiste en asociar sus máximas con los actos de habla. Las máximas de tacto y generosidad se aplican a los actos exhortativos como los ruegos y los mandatos y a los actos de habla comisivos como las promesas; las máximas de aprobación y modestia se aplican a los actos asertivos y a los actos de habla exhortativos como los agradecimientos, las felicitaciones y los cumplidos. Leech en la elaboración de su teoría sugiere la existencia de cinco escalas pragmáticas a tener en cuenta a la hora de aplicar las máximas del principio de amabilidad. Se trata de la escala de coste/beneficio, la de opcionalidad, la de oblicuidad, la de autoridad y la de distancia social. Leech reconoce la posibilidad de variaciones culturales y ejemplifica ese reconocimiento con el caso de las culturas mediterráneas como la argelina y la española que valoran la máxima de generosidad. Será este uno de los factores a estudiar en nuestro análisis⁸⁶.

Como hemos venido diciendo, la cortesía no es sino una manifestación de las relaciones interpersonales extralingüísticas. En otras palabras, la cortesía verbal no se habría desarrollado si no hubieran existido las discrepancias sociales entre los interlocutores. Y es la cortesía misma cuya función es regular las discrepancias y mantener el equilibrio de la relación interpersonal. Es una situación relativa, ya que las estrategias empleadas por los interlocutores consisten sólo en la mutua posición de los mismos, la cual puede resultar difícilmente verificable.

Para Leech la cortesía puede efectuarse en dos direcciones: por un lado, quiere mantener el equilibrio establecido entre los interlocutores y, por otro, modificar dicho equilibrio hacia mejorar la relación o hacia empeorarla, es decir, disminuir o aumentar la distancia social respectivamente⁸⁷. Sin embargo, la cortesía no estriba solamente en el eje vertical (es decir social), sino también existe la cortesía absoluta que es intrínseca a algunos actos de habla. Como señala Leech (1983), algunas ilocuciones (por ejemplo, las órdenes) son inherentemente descorteses; y otras (por ejemplo, los ofrecimientos) son inherentemente corteses. La cortesía negativa, por lo tanto, consiste en minimizar la descortesía de las ilocuciones descorteses y la positiva consiste en maximizar la cortesía de las ilocuciones corteses⁸⁸.

⁸⁶ BRAVO, D., BRIZ, “*Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*”, Ariel, Barcelona, 2004, pág. 63

⁸⁷ REYES, G., 2005, Op. Cit., pág. 115.

⁸⁸ HAVERKATE, H., “*Cortesía Verbal: estudio pragmalingüístico*”, Gredos, Madrid, 1994, pág. 117.

Con los mismos conceptos trabaja Haverkate cuando define la relación entre la cortesía y los microactos de habla; la cortesía absoluta ya no se puede evaluar desde la perspectiva de la relación interpersonal sino que la única posibilidad de medirla es establecer los términos de coste y beneficio. Según Haverkate existen cuatro niveles diferentes y por ello se establecen cuatro categorías principales de posibles intenciones del hablante (*oyente*): acciones a favor de la cortesía, acciones indiferentes a la cortesía, acciones en conflicto con la cortesía, acciones en contra de la cortesía. Las primeras acciones (I) comprenden aquellos actos de habla de las que el destinatario saca el mayor grado de beneficio y que a la vez suponen el grado mayor de coste para el emisor, por ejemplo *el agradecimiento, felicitación, invitación, saludo, ofrecimiento, ayuda, etc.* Dentro del grupo (II), que son las acciones que prácticamente no tienen nada que ver con la cortesía, pertenecen aquellos actos de habla que no violan de manera alguna el equilibrio preestablecido entre los dos interlocutores. Se trata por ejemplo de *informar, afirmar, anunciar, comunicar, etc*⁸⁹.

El empleo de las formas de cortesía en este caso no se ve obligado, sin embargo, su empleo puede apoyar la relación social. El grupo (III) lo constituyen las acciones donde el emisor tiene la intención de beneficiarse y a la vez así representa el coste por parte del oyente. Allí nos encontramos con la (des)cortesía intrínseca en algunos actos de habla, es decir, es la (des)cortesía absoluta. En este caso el uso de las formas de cortesía es más que necesario para mantener (o mejorar) el equilibrio social y las formas lingüísticas tienen la función atenuadora o mitigadora. En caso contrario, es decir, el no acudir a las formas de cortesía, se pone en peligro el equilibrio y la distancia social puede aumentar y, la relación interpersonal hasta deteriorarse. Se trata de los actos de *preguntar, pedir, solicitar, ordenar, prohibir, etc.* La cortesía relativa está fuera de juego en las acciones que constituyen el grupo (IV): su intención es romper la relación interpersonal y acrecentar la distancia social. Aquí pertenecen las acciones de *maldecir, acusar, amenazar, etc.* Claro está que los cuatro grupos no constituyen el campo limitado y cerrado, ya que existe un sinnúmero de situaciones comunicativas que exigen que las cuatro estrategias se compenetren.

⁸⁹ HERNÁNDEZ, F. N., “*La cortesía en la conversación española de familiares y amigos*”, Alborg University, Alborg, 2001, pág. 126.

La comunicación abarca las normas que se pueden distinguir en las globales y las específicas. Y son las últimas que estableció Leech como las máximas de cortesía y que forman el propio Principio de Cortesía. El principio como una categoría fundamental e irreducible y que sirve como una base para explicar ciertos comportamientos lingüísticos, se basa en una serie de máximas, en este caso las de cortesía. Se ve la necesidad de establecer dichas máximas porque las normas globales no abarcan el aspecto sociocultural e interpersonal de la comunicación misma. El Principio de Cortesía de Leech, entonces, consta de seis máximas: máxima de tacto, máxima de generosidad, máxima de aprobación, máxima de modestia, máxima de unanimidad, máxima de simpatía⁹⁰.

Ejemplo:

Hola, ¿qué te parece mi nuevo jersey? ¡A qué es una monada!

Hola, ¿qué tal estás? Tienes un jersey que me encanta.

II.2.3. Teoría de Brown y Levinson

Brown y Levinson ocupan un lugar de privilegio en esta parte dado que su teoría lingüística explica el concepto pragmlingüístico de la cortesía verbal. Retoman el concepto de imagen (*face*) y lo convierten en elemento fundamental de su teoría, definiéndolo como “*La imagen pública que cada miembro de la sociedad quiere proclamar para sí mismo*”⁹¹. El concepto tiene dos componentes: imagen positiva e imagen negativa. La primera se refiere a la imagen que el individuo tiene de sí mismo y que aspira a que sea reconocida y reforzada por los otros miembros de la sociedad. La segunda se refiere al deseo de cada individuo de que sus actos no se vean impedidos por otros⁹².

En 1987, Brown y Levinson postulan la relevancia de tres factores muy importantes a la hora de determinar el nivel de riesgo en la interacción, y como consecuencia, el grado de cortesía que se requiere. Se trata de la distancia social (D) que existe entre los interlocutores, el poder relativo (P) que ostentan y el grado o rango de imposición (R) implicado en el acto de habla.

⁹⁰ REYES, G., 1990, Op. Cit., pág. 34.

⁹¹ BRAVO, D. “*¿Imagen positiva vs. Imagen negativa?: Pragmática sociocultural y componentes de face*”. Paidós, Barcelona, 1999, pág. 22.

⁹² *Ibid.*, pág. 45.

Los dos proponen la siguiente fórmula matemática en la que además de los factores citados: (S) que es la variable para el emisor (*speaker*), (H) que es la variable para el receptor (*Hearer*) y “W” (*weightiness*) que es el valor matemático que determina la seriedad y el peso específico del acto “X”. La fórmula es la siguiente: $W_x = D (S_1 H) + P (S_1 H) + R_x$ ⁹³

Se explica detalladamente los factores que son muy importantes en la parte práctica porque tienen relación con la elaboración del cuestionario, el análisis e la interpretación de los resultados: La distancia social (D) que es una dimensión social simétrica, de similitud o diferencia entre los interlocutores. Está basada en la frecuencia de interacción entre los mismos y los atributos sociales con los que cuentan. El reflejo de una distancia social corta suele manifestarse en intercambios recíprocos de muestras de cortesía positiva. El poder (P) que es una dimensión social asimétrica. Lo determinan el grado con el que el emisor puede imponer sus propios planes y su criterio de imagen a expensas de los planes y el criterio de la propia imagen del receptor. El grado de imposición (R) que es un factor cultural y situacionalmente determinado por el rango de la imposición que a su vez depende del ámbito de acción de ésta.

Las correlaciones entre estos factores determinan el grado de amabilidad requerido para conseguir una realización cortés del acto de habla según las siguientes reglas de proporcionalidad: La teoría más difundida sobre la cortesía es la de Brown y Levinson, expuesta en un libro ya clásico, *politeness some universals in language*. En el prólogo a este libro, John Gumperz afirma que la cortesía es uno de los elementos básicos del orden social, y una precondition de toda forma de comprensión entre los seres humanos. La cortesía se refleja, como no podía ser menos, en el lenguaje. Si podemos encontrar regularidades gramaticales y sociales subyacentes que explican principios universales de cortesía y variaciones según comunidades, situaciones e individuos, habremos dado un gran paso para demostrar⁹⁴.

La teoría de Brown y Levinson propone un marco teórico abstracto que da cuenta de datos interlingüísticos e interculturales, y hace predicciones que han sido comprobadas en estudios independientes. Está basada en dos nociones: la noción de que la comunicación es una actividad racional orientada hacia alguna meta y la noción de que cada individuo desea conservar su *face* o imagen pública.

⁹³ BRAVO, D., 1999, Op. Cit., pág. 46.

⁹⁴ HERNANDEZ, S. C., 1999, Op. Cit., pág. 123.

La imagen pública (*face*) consiste en dos tipos de deseo: el deseo de autodeterminación, de no recibir imposiciones (*imagen negativa*) y el deseo de ser aprobado (*imagen positiva*). La imagen está constantemente amenazada por los actos lingüísticos. Tres factores sociológicos establecen el nivel de cortesía: el poder relativo del oyente sobre el hablante, la distancia social entre ambos, y el grado de imposición del acto mismo (establecida también socialmente). El riesgo de una acción se calcula sumando los valores de estos tres factores sociales⁹⁵.

Brown y Levinson distinguen una serie de estrategias destinadas a mitigar las acciones amenazantes, que van desde evitarlas por completo hasta realizarlas de diferentes maneras, atendiendo a la imagen positiva o negativa del interlocutor; cuanto más indirecto al acto, menos amenazante, ya que permite mayor espacio de negociación. Brown y Levinson han estudiado qué recursos léxicos, gramaticales y discursivos entran en juego en la realización de estrategias de cortesía en diferentes lenguas y culturas.

Face como término lingüístico introducido dentro de los estudios de pragmática y pragmalingüística influyó, de manera considerable, en los estudios de la cortesía verbal. Consideramos importante mencionar el paradigma de Brown y Levinson (1987) que trabajan con el mismo término añadiéndole atributos de positivo y/o negativo. La definición del término *face* la presenta sintéticamente Haverkate que dice así: *face se emplea en sentido metafórico, refiriéndose a la personalidad del hombre como miembro individual de la sociedad de la que forma parte*⁹⁶.

A la imagen, se le atribuye la calidad positiva o negativa, ya que los humanos queremos proteger tanto a la personalidad nuestra como la del interlocutor que entra con nosotros en una situación comunicativa. Si la misma no se protege por parte de un interactuante (o por los dos a la vez) surge un conflicto y la imagen pública, tanto positiva, como la negativa puede resultar dañada, lo que se considera un hecho descortés. Por eso los interlocutores dentro de la comunicación (tanto verbal como no verbal) imponen las normas de comportamiento, las reglas que rigen la comunicación misma.

⁹⁵ BRAVO, D., 1999, Op. Cit., pág. 48.

⁹⁶ HAVERKATE, H., 1994. Op. Cit., pág. 18

Los sociólogos Penélope Brown y Stephen Levinson identificaron dos clases de cortesía, derivando del concepto de Erving Goffman⁹⁷ de la cara: la cortesía negativa haciendo una petición menos transgresora, por ejemplo *si a usted no le importa...* o *si no es demasiada molestia...*; respeta el derecho de una persona de actuar libremente. Hay un mayor uso de elementos indirectos del discurso. La cortesía positiva que busca establecer una relación positiva entre las dos partes; respeta la necesidad de una persona de gustar y de ser entendido⁹⁸. Los elementos directos del discurso, los juramentos y las máximas de Paul Grice se pueden considerar aspectos de la cortesía positiva porque: demuestran el conocimiento de que la relación es bastante fuerte para hacer frente a lo que normalmente sería considerado descortés (en la comprensión popular del término); articulan un conocimiento de los valores de la otra persona, que satisface el deseo de la persona de ser aceptado.

Con la división de los actos en los intrínsecamente corteses y descorteses está estrechamente relacionado el concepto de la cortesía positiva y negativa, términos establecidos por Leech. La cortesía negativa es aquel comportamiento lingüístico cuya función es minimizar la descortesía, es decir el hablante es consciente (o no) de lo descortés que pueda resultar su enunciado y por lo tanto quiere minimizar su fuerza de producir daños. Para ello se sirve, por ejemplo. De los actos de habla con atenuadores o mitigadores (*¿Puedes cerrar la ventana?* en vez de *¡Cierra la ventana!*) de mayor o menor grado de atenuación, como veremos más tarde, o pone en marcha otro tipo de comportamiento verbal (por ejemplo usa la indirección, mantiene la comunicación fática o encierra el acto descortés dentro del macroacto cortés).

Por la cortesía negativa el hablante también da a conocer su imagen pública. En otras palabras, las culturas que prefieren la cortesía negativa son aquellas cuyos hablantes se ven obligados a expresarse cortésmente según las normas preestablecidas y lo que les interesa más es su propia imagen pública que ellos tienen frente a los demás. Por eso no quieren parecer descorteses y su comportamiento verbal está involucrado en el uso de fórmulas de cortesía más que en las culturas de la cortesía positiva.

⁹⁷ GOFFMAN (Erving), sicosociólogo canadiense (Manvive, Alberta, 1922-Filadelfia 1982). Se interesó por las formas totalitarias de organización (Internados, 1961), las interacciones sociales y los elementos no codificados de las conductas (Los ritos de interacción, 1967).

⁹⁸ BRAVO, D., 1999, Op. Cit., pág. 56.

La cortesía positiva tiene la función de maximizar el grado de cortesía expresado por el enunciado, pero también se trata de la cortesía que no acentúa las fórmulas y estrategias lingüísticas. Es que los hablantes de aquellas culturas se orientan más bien en su interlocutor e intentan mantener con él la relación más cercana que pensar en el estado actual de su propia imagen pública. Ello implica que la estrategia de expresar la cortesía negativa se dará en aquellos actos que se consideran descorteses o intrínsecamente descorteses, como es el caso de las aseveraciones, argumentaciones y exhortaciones. Y que la cortesía positiva se dará en los actos corteses o intrínsecamente corteses, es decir, en los expresivos y los comisivos⁹⁹.

Ahora bien, desde el punto de vista lógico y económico, la cortesía negativa es imprescindible para mantener el contrato conversacional dirigido por reglas y convenciones, mientras que la cortesía positiva es necesaria en algunas situaciones comunicativas, sin embargo, sigue resultando secundaria y la comunicación puede seguir prescindiendo de ella.

Volvemos ahora a los dos conceptos de la imagen positiva y/o negativa. Estas dos vertientes Haverkate las define así:

“La imagen negativa es la actitud del interlocutor que quiere expresar su propia voluntad y que ésta no sea limitada por otros interlocutores; quiere expresarse en libertad y no sufrir imposición por parte de los demás y, sobre todo, quiere dominar su propio territorio. La imagen positiva es la actitud del interlocutor que quiere ser admirado y apreciado por los demás y que otros compartan los mismos deseos y opiniones.”¹⁰⁰

Las normas de cortesía proporcionan una de las razones más importantes para alejarse de la aplicación literal del «principio de cooperación». Varían de una cultura a otra y son una fuente habitual de malentendidos interétnicos, sobre todo cuando las normas de cortesía se interpretan literalmente¹⁰¹. En la cortesía positiva, por ejemplo: Mostrar interés por el bienestar de una persona, etc. Compartir experiencias y preocupaciones, «charla sobre problemas», etc. Expresar admiración, afecto, gratitud, etc. Ofrecer regalos, prometer futuros favores, hospitalidad, etc. La cortesía negativa, por ejemplo: Evitar el comportamiento amenazante (dogmatismo, órdenes directas, etc.). Expresar arrepentimiento, disculparse por comportamiento amenazante (corrección, contradicción, prohibiciones, etc.). Utilizar enunciados evasivos, etc. (por ejemplo: «Creo que...», preguntas cortas de confirmación, etc.). el uso apropiado de «por favor», «gracias», etc. La

⁹⁹ BRAVO, D., 1999, Op. Cit., Pág. 34.

¹⁰⁰ HAVERKATE, H., 1994. Op. Cit. Pág. 221.

¹⁰¹ [Http://: Wikipedia, la enciclopedia Libre/ Cortesía-verbal. html](http://Wikipedia, la enciclopedia Libre/ Cortesía-verbal. html)

descortesía (incumplimiento deliberado de las normas de cortesía); por ejemplo: brusquedad, franqueza, Expresión de desprecio, antipatía Queja fuerte y reprimenda, Descarga de ira, impaciencia Afirmación de la superioridad¹⁰².

El estatus teórico de los principios de cortesía lingüística es todavía discutible. ¿Son tan importantes las máximas de cortesía como las máximas del principio de cooperación? Dicho de otro modo, ¿Es igualmente necesario cooperativo y ser cortés, como proponen los modelos de Lakoff, Leech, Brown y Levinson? Es difícil por ahora dar una respuesta definitiva a esta pregunta. Lo que no podemos ignorar, sin embargo, es que la cortesía es necesaria para llevar a cabo exitosamente actos de habla, porque permite el acceso al interlocutor y la buena relación con él, asegurándola eficiencia de la comunicación. Además, las normas de cortesía inciden directamente en las elecciones lingüísticas narrativas.

A partir de las definiciones arriba mencionadas podemos concluir: que existen dos tipos de cortesía, la interna, que es inmanente al comportamiento social y cuya manifestación es, más o menos, obligatoria e inevitable en el proceso de comunicación interpersonal, y la externa que, sirviéndose del número finito de estrategias, es en ciertos casos preferible.

Como podemos observar claramente según lo dicho arriba, la cortesía verbal hoy día se siente más como el problema social. Sin embargo, dentro de lo que es lengua como fenómeno abstracto, se olvida responder la pregunta *¿cómo se realiza lo cortés?* frente a la cuestión *¿qué es la cortesía?* Según observamos en todos los trabajos que nos fueron disponibles parece que los lingüistas últimamente dejan de lado la Lengua y no buscan la respuesta a la primera pregunta. Al contrario, se dirigen hacia la teoría filosófica para responder la segunda.

¹⁰² BRAVO, D., 1999, Op. Cit., pág. 45

II.3. Actos de habla: concepto y características

¿Sabías que cuando dices algo también haces cosas al decir? En efecto, a través de la emisión de un enunciado se realiza una acción. Por lo tanto, existen dos niveles de significado: uno que laude al contenido del enunciado y otro que corresponde a la intención comunicativa del hablante. Es importante que tengas claro que el significado del enunciado no siempre coincide con la acción que se efectúa. Así, por ejemplo, cuando alguien dice: ¿Tienes hora?, le está solicitando a su interlocutor que le informe qué hora es y no le está preguntado si posee la hora.

Los teóricos de los actos de habla partieron de una noción que nunca había sido tomada en serio por la filosofía: que hablar no sirve solamente para describir el mundo, sino también para hacer cosas. El filósofo John Austin analizó por primera vez, en una serie de conferencias dadas en 1955 (publicadas póstumamente en 1962), los usos del lenguaje corriente, y echó las bases de lo que hoy llamamos teoría de los actos de habla.

Se entiende por acto de habla la unidad básica de la comunicación lingüística, propia del ámbito de la pragmática, con la que se realiza una acción (*orden, petición, aseveración, promesa...etc.*). El acto de habla es la unidad de comunicación. Cuando decimos: *Salteadores. ¡Adiós! vamos a almorzar.* Todas expresan un acto completo y único¹⁰³. Cuando nos expresamos realizamos un incontable número de acciones con un propósito determinado, que se designan por medio de verbos (agradecer, pedir, señalar, etc.). El lenguaje sirve para hacer cosas: *quejarnos, dar información, felicitar a alguien...etc.* Y cada vez que construimos y emitimos un enunciado con estos fines, estamos realizando un acto de habla.

Escandal Vidal entiende un acto de habla como una emisión (producción) en unas condiciones apropiadas (adecuadas/inadecuadas) y lo considera la unidad mínima de la comunicación lingüística. Si las oraciones son unidades de la lengua como sistema (por lo tanto abstractas y no realizadas) no pueden servir de unidades de comunicación, ya que crecen del aspecto fundamental para ellos: no han sido producidas¹⁰⁴. Dicha producción lingüística es el proceso que está sometido a las reglas que se ven conscientes o no en los hablantes, como toda actividad humana.

¹⁰³ TERESA, C. S. M., 1999, Op. Cit., pág.56

¹⁰⁴ VIDAL, E. M. V., 1993, Op. Cit., pág. 67

En todo acto de habla podemos atender a dos hechos: lo que decimos (un enunciado construido a partir de unas reglas) y lo que hacemos. Un mismo enunciado nos permite realizar dos o más acciones: así *¿Sabes qué hora es?* Puede ser según el contexto una pregunta o reprimenda. Por lo tanto, un acto de habla presenta dos aspectos: La emisión de un enunciado construido de acuerdo con las reglas de la lengua. *¿Cuándo llegaste?* Perfecto. Felicitaciones. *¿Cómo te sientes?* La segunda es la realización de una acción comunicativa, cuya intención o propósito es preguntar, comprometerse, saludar, informar, felicitar, etc.

Los actos de habla se identifican por formas establecidas concretas o en situaciones ceremoniales. Ejemplo: *Le declaro culpable.* (Dicho por un juez).

Sí, quiero. (Cuando se dice en una ceremonia de matrimonio).

También por formas de palabras o construcciones sintácticas fijas.

Ejemplo: *No me creo ni una palabra.* (Afirmativa)

¡Qué alegría verte! (expresiva)

Los verbos performativos se identifican en un escrito al decir: *Por la presente juro, advierto,* etc. Otra forma de identificación es que los actos de habla se realizan con interacción de otros sujetos. Ejemplo: *Te pido disculpa.*

Te doy las gracias.

Los actos de habla se construyen también en modo conjunto con los demás.

Ejemplo: *Puedo prometer que estaré allí.*

La relación de la fuerza ilocutiva (contexto, énfasis dado a la acción, negar una emisión anterior) y el verbo no es siempre la misma.

Para que un acto de habla sea afortunado se deben dar ciertas condiciones, las más destacadas son de Haverkate: condiciones de contenido proposicional, condiciones preparatorias, condiciones de sinceridad y condiciones esenciales¹⁰⁵. En cuanto a las primeras, son las características lógicas de la proposición, por ejemplo, la relación entre elocución y el tiempo real del acontecimiento: mandato-futuro, petición-futuro, dar las gracias-pasado, invitación-futuro,

¹⁰⁵ HAVERKATE, H., 1994, Op. Cit., pág. 45

piropo o cumplido- presente, etc. Las condiciones preparatorias se basan en el hecho de que para poder realizar un acto de habla se necesita primero el contexto adecuado. En otras palabras, si el hablante quiere expresar el consentimiento, tiene que esperar a un contexto (o prepararlo) donde sea adecuada la elocución: no es posible expresar el consentimiento con quién o donde nos dé la gana. Las condiciones de sinceridad cuentan con que el hablante es sincero en el momento de realizar la elocución. Y por último las condiciones esenciales son los que caracterizan tipológicamente la elocución realizada. Esto significa que el tipo de proposición A es válido como elocución X que se quiso realizar.

II.3.1. Teorías de los actos de habla

La teoría de los actos de habla aparece con Wittgenstein¹⁰⁶ en (*Investigaciones Filosóficas*, 1953 y *Cuaderno Azul*, 1958) con la tesis: “*Toda oración declarativa puede usarse para hacer un enunciado descriptivo verdadero o falso*” y en Austin¹⁰⁷ (*Cómo hacer cosas con palabras*, 1962) que rechaza esta tesis que fue sistematizada por Searle (“¿Qué es un Acto de Habla?” 1965 y *Actos de Habla: un ensayo de Filosofía del Lenguaje*, 1969)

Muchos investigadores han continuado trabajando con la teoría de actos de habla. El más destacado ha sido un discípulo de Austin, John Searle, quien prosiguió y completó las ideas de su maestro y critica el nivel perlocutivo de los actos de habla, en tanto no es posible predecir los efectos que ocurrirán luego de su producción. Searle considera al acto de habla como la realización de tres actos simultáneos: el acto locutivo -emisión de ciertas palabras-, el acto de

¹⁰⁶ WITTGENSTEIN (Ludwig), filósofo austriaco (Viena 1889-Cambridge 1951). Su primera teoría plantea que existe una relación biunívoca entre las palabras y las cosas, y que las proposiciones que encadenan las palabras constituyen «imágenes» de la realidad (*Tractatus logico-philosophicus*, 1921). Esta teoría, llamada atomismo lógico, tuvo cierta influencia en el círculo de Viena, y luego fue abandonada por el propio Wittgenstein en beneficio de una concepción más restringida y concreta, calificada de juego de lenguaje, en la que destaca el aspecto humano del lenguaje, es decir, impreciso, variable según las situaciones (*Investigaciones filosóficas*, escrito en 1936-1949 y publicado en 1953).

¹⁰⁷ AUSTIN (John Langshaw), (Lancaster, Reino Unido, 1911 - Oxford, 1960) fue un filósofo británico, una de las figuras más relevantes en lo que se ha dado en llamar filosofía del lenguaje. A él se debe el concepto de acto de habla. Austin estudió en el Balliol College de Oxford. 1935 ya empezó a colaborar en el Magdalen College. Estudiante de las lenguas clásicas, ocupó una plaza junto a Ludwig Wittgenstein, especializándose en la rama de filosofía del lenguaje, que fundamentalmente trata el modo en el que las palabras son utilizadas para aclarar significados. Sin embargo, el propio Austin descartó cualquier tipo de influencia de filósofos posteriores a Wittgenstein. Se considera miembro de la llamada *escuela de Oxford*. Su obra más conocida, publicada póstumamente (1962) es *How to Do Things with Words* (Cómo hacer cosas con palabras). Este trabajo, que recoge las conferencias que Austin pronunció en el año 1955 en la Universidad Harvard

predicación -recupera de este modo la importancia del contenido proposicional de los enunciados- y el contenido elocutivo.

Austin distinguió los enunciados descriptivos, los únicos estudiados por la filosofía, de los enunciados que no describen, sino hacen. a los primeros los llamo asertivos o constatativos , y a los segundos performativos. Los asertivos, del tipo de *está lloviendo*, pueden analizarse en términos de sus valores veritativos. Los performativos, como prometo ir, no pueden ser verdaderos o falsos, sino afortunados o desafortunados, es decir, pueden salir bien o salir mal; Austin diseñó una teoría de los infortunios¹⁰⁸. A lo largo de sus conferencias, Austin desconstruyó su oposición inicial entre actos constatativos y actos performativos, observando que los actos constatativos son también performativos, puesto que hacen algo –afirmar, declarar-, aunque no tengan performativos explícitos. Las lenguas poseen cientos de performativos explícitos (como prometer, jurar, bautizar, pedir, ordenar, etc.), que nos revelan como cada comunidad categoriza los actos de habla. En la teoría de Austin se distinguen el significado y la fuerza: el significado es lo que un enunciado dice, la fuerza es lo que hace (*prometer, jurar, declarar, negar*, etc.); Correlativamente, Austin llama acto locutivo al que produce el significado, y acto elocutivo al de hacer algo usando palabras. El acto perlocutivo es el que produce efectos en el interlocutor: convencerlo, asustarlo, etc¹⁰⁹.

John Searle¹¹⁰ prosiguió y completó las ideas de Austin. Para Searle, hablar consiste en realizar actos conforme a reglas¹¹¹. Searle se propuso establecer el conjunto de condiciones necesarias y suficientes para la realización de los actos de habla, extraer de esas condiciones el conjunto de reglas semánticas que determinan el uso de los indicadores lingüísticos, y permiten distinguir unos actos de habla de otros. Estas reglas son reglas semánticas constitutivas, que determinan qué tipo de emisión lingüística, en qué circunstancias, cuenta como tal acto de habla.

¹⁰⁸ ACERO, J. J., 2000, Op. Cit., pág.197.

¹⁰⁹ REYES, G. 2007, Op. Cit., pág. 23.

¹¹⁰ SEARLE (John Rogers), filósofo norteamericano (1932), autor de una teoría que pone de relieve las diferentes clases de intención que caracterizan la comunicación lingüística (*Actos de habla*, 1969).

¹¹¹ SEARLE, J., “*Actos de habla*”, Cátedra, Madrid, 1994, pág.56.

Searle se interesa también por los actos de habla indirectos observando que aunque existe una relación estrecha entre las formas lingüísticas y los actos de habla, muchas veces usamos el lenguaje de una forma no literal o sea indirectamente. *¿Me puedes pasar el agua?* No es una interrogación que necesita forzosamente una respuesta, sino una forma indirecta de hacer una petición. Searle explica los actos de habla indirectos como la superposición de dos actos, uno literal y el otro no. El oyente interpreta el ‘verdadero’ acto de habla (*el no literal*) gracias a su conocimiento del contexto institucional y particular en que se realiza el acto, y a su capacidad para interpretar la intención del hablante, según el principio de cooperación de Grice.

Entre las condiciones que permiten la realización afortunada de un acto lingüístico como, por ejemplo, el de hacer cumplidos, tenemos algunas de tipo general: las que hacen posible la comunicación (por ejemplo, hablar inteligiblemente), y las condiciones de contenido proposicional, y otras son preparatorias. La condición de sinceridad estipula que el hablante desea sinceramente que su interlocutor sienta lo que le dice, y la condición esencial es la que hace que un cumplido y no otro acto: dadas las condiciones anteriores, el acto de habla cuenta como un intento de que el oyente sienta lo que se le dice.

Las reglas correlativas de estas condiciones sirven para definir los actos de habla. Estas reglas no son meramente regulativas, son constitutivas, porque crean o definen una forma de comportamiento. Hablar una lengua es también actuar según reglas constitutivas, de modo que la emisión de ciertas formas lingüísticas.

II.3.2. Clasificación de los actos de habla

Cada vez que decimos algo estamos transmitiendo un mensaje. Puede ser un mensaje que emitimos con el propósito de comunicar algo a alguien, o puede ser una expresión indirecta de lo que pensamos o sentimos, como cuando hacemos ruidos que revelan nuestra actitud frente a algo. De acuerdo con esto, cada vez que nuestro mensaje es captado por un receptor, produce un efecto sobre quien escucha y genera un cambio en la realidad: origina una reacción, es decir, crea una nueva situación. Por esto, cada vez que emitimos un mensaje damos lugar a un acto de habla, con un enunciado que produce un cambio en el estado de las cosas.

Existe una primera clasificación de los actos de habla: El acto locutivo (acto fónico, fático y rético) es el acto que realizamos al decir algo, el enunciado en sí es una *locución*¹¹². El acto elocutivo es la intención contenida en el enunciado, ésta actúa como una fuerza sobre el receptor, también llamada *fuerza elocutoria*, que producirá un efecto en él. El acto elocutivo es un *acto que se lleva a cabo al decir algo*¹¹³. El acto perlocutivo es el efecto que el enunciado produce en el receptor, la reacción o consecuencia de lo que se ha dicho. El acto perlocutivo es el *acto que se lleva a cabo como consecuencia del acto elocutivo*¹¹⁴.

En su libro, Salvador Pons Bordarí propone un cuadro que resume esta tricotomía¹¹⁵:

Acto locutivo	Acto elocutivo	Acto perlocutivo
Qué	Por qué	Para qué
Significado	Fuerza	Efecto
Mensaje	Hablante	oyente

Tabla 1. Correspondencias entre los actos locutivos, elocutivos y perlocutivos

¹¹² ACERO, J. J., 2000, Op. Cit., pág.204.

¹¹³ Ibid.,pág.204

¹¹⁴ Ibid., pág.205.

¹¹⁵ PONS BORDERÍA, S., 2005, Op. Cit., pág. 30.

En la tabla siguiente ilustramos con dos ejemplos.

Acto Locutivo	Acto Elocutivo	Acto Perlocutivo
"Mi mamá me dijo 'haz tu cama'".	"Mi mamá me ordenó que hiciera mi cama".	"Mi mamá consiguió que yo hiciera mi cama".
"El médico me dijo 'le haría bien tomar unos días de descanso'".	"El médico me aconsejó tomar unos días de descanso".	"El médico me persuadió de tomar unos días de descanso".

Tabla2: ejemplos de actos locutivos, elocutivos y perlocutivos.

Pero no siempre logramos darnos a entender o no siempre comprendemos lo que nos quieren decir. Si nos detenemos en la intención del hablante, contenida en el mensaje, Searle clasifica los actos de habla en actos de habla directos e indirectos¹¹⁶: Los actos de habla directos son aquellos en que la intención del hablante se expresa de manera clara y explícita, y el receptor comprende sin dificultad. Expresamos un acto directo cuando la expresión del enunciado coincide con nuestra intención o propósito comunicativo. Es aquel que se ejecuta en el momento mismo en que el hablante profiere el enunciado. Los verbos performativos, descritos anteriormente, son característicos de este tipo de acto de habla. Las frases performativas son consideradas acciones en sí mismas; acciones que consisten en pronunciar ciertos verbos en un determinado contexto enunciativo¹¹⁷.

Ejemplos: 1. Paga la cuenta y vete; volveré en unos minutos.

2. "¿Me prestas tu cuaderno? Quiero fotocopiar tus apuntes".
3. Los declaro marido y mujer.

En el último ejemplo Si estas palabras son dichas en medio de la clase a Rosa y Andrés, no tienen ningún valor performativo: Rosa y Andrés seguirán tan solteros como antes. Pero si las pronuncia un sacerdote durante la celebración de matrimonio, el acto de matrimonio se realiza en ese mismo momento.

¹¹⁶ SEARLE, J., "¿Qué es un acto de habla? La busqueda del significado: Lecturas de filosofía del lenguaje, Luis M.I. y Villanueva. Tecnos, Madrid, 1995, pág. 123.

¹¹⁷ HELENA, C. B., AMPARO, T. V., "las cosas del decir", Ariel, Barcelona, 1999, pág. 145.

Por lo tanto, los actos de habla directos necesitan ciertas condiciones relativas al contexto en que se desarrollan, así como el tiempo verbal en que se emiten: los verbos performativos sólo funcionan como tales en presente.

No siempre la forma de nuestra expresión coincide exactamente con nuestro propósito. Por ejemplo cuando decimos *¿Cuándo te vas a levantar?* Es una pregunta con una intención directa o como un reproche. La interpretación de este enunciado depende de la situación en lo que lo empleamos. Es lo que conocemos como actos de habla indirectos, porque el hablante quiere decir algo distinto de lo que realmente expresa. La intención no es explícita en el mensaje, sino que el receptor debe interpretar o suponer lo que el hablante quiso decir; esto es lo que comúnmente llamamos "leer entre líneas" y que muchas veces puede generar confusión o malentendido.

Es aquel que el hablante ejecuta mediante la realización de otro acto de habla y aunque es implícito, es importante porque representa el verdadero propósito del enunciado. Expresiones propias de este tipo de actos de habla son las preguntas, peticiones, órdenes, críticas que no se realizan explícitamente¹¹⁸.

Ejemplos:

1. cuando un padre le pregunta a su hijo: *“¿no quieres ir a comprar pan a la esquina?”*. Dentro de su situación comunicativa específica, en realidad, es una orden.
2. Dice: *"Creo que me falta materia para la prueba"*. Cuando en realidad quiere decir: *"¿Me prestas tu cuaderno? Quiero fotocopiar tus apuntes"*.

Al hablar, podemos distinguir dos aspectos en nuestros mensajes: Un acto locutorio que es el enunciado, es decir, lo que decimos, las palabras que usamos. Y otro acto elocutorio: la intención de aquello que decimos. Cuando en nuestro mensaje coinciden el acto locutorio y el acto elocutorio, decimos que el acto de habla es directo. Cuando no coinciden el acto locutorio y el acto elocutorio, decimos que el acto de habla es indirecto.

Ejemplo:

¿Qué hora es?

¹¹⁸ HELENA, C. B., AMPARO, T. V., Op. Cit., 1999, pág. 146

En el ejemplo anterior podemos señalar: Acto locutorio interrogativo (es una pregunta) y acto elocutorio: Interrogativo (la intención de la pregunta es obtener información), Este es un acto de habla directo.

Ejemplo: *¿Me podéis decir la hora?* El acto locutorio es interrogativo y el acto elocutorio es directivo (porque estoy esperando que el receptor cumpla una orden), este es por lo tanto un acto de habla indirecto. Veamos otro ejemplo: *¿Podrías dejarme escuchar?* El acto locutorio es interrogativo y el acto elocutorio es directivo (la intención no es que el receptor me conteste si puede dejarme escuchar, la intención es que el receptor se calle, es decir, que cumpla un pedido)

John Searle continuando la obra de su maestro, propone una clasificación de los actos de habla elocutivos en cinco categorías según la finalidad¹¹⁹: la primera categoría son los asertivos, representativos o expositivos, el hablante afirma o niega algo. Dice algo sobre la realidad, según lo que conoce o lo que cree que es verdadero (según su nivel de certeza). Los actos de habla asertivos relatan acontecimientos o constatan hechos que se consideran verdaderos.

Ejemplo: "Subió el precio del pan".

La tabla siguiente muestra los micro-actos de esta categoría:

Aseverativos	Predictivos	Descriptivos	Informativos	Confirmativos	Concesivos
Afirmar, declarar, indicar, sostener, explicar, constatar	Predecir, profetizar, diagnosticar	Describir, clasificar, caracterizar, identificar (se), atribuir (se)	Informar, comunicar, anunciar, recordar	Certificar, testificar, corroborar Argumentativos: Justificar, inferir, concluir	Conceder, admitir, reconocer
Retractivos	Asentivos	Disentivos	Disputativos	Responsivos	Supositivos

¹¹⁹ SEARLE, J., 1995, Op. Cit., pág. 123.

Retractarse, corregir, negar	Aceptar, consentir en, manifestarse de acuerdo	Disentir, rechazar	Disputar, contestar, objetar, protestar	Contestar, responder, replicar	Suponer, presumir, postular
---------------------------------	---	-----------------------	--	--------------------------------------	-----------------------------------

Tabla 3: *Actos de habla asertivos.*

La segunda categoría son los actos de habla expresivos: El hablante expresa su estado de ánimo del hablante. El enunciado expresa un estado interior del hablante, emocional o físico. Pero son los actos de habla expresivos, sin lugar a dudas, los que más a propósito dan cabida a disfemismos. El hablante expresa sus sentimientos y puede recurrir al taco, la imprecación o la blasfemia con fórmulas interjectivas, tan proclives al lenguaje malsonante, que utiliza como alivio de su ira o su tensión como de agradecer, complacerse, perdonar, etc.¹²⁰

Ejemplos: a) "No tengo ganas de ir a la fiesta".

b) "¡Me encanta la torta de chocolate!"

c) Me gusta mucho su coche.

d) ¡Lo siento!

Los actos de habla expresivos se clasifican en dos categorías positivas y negativas. Las tablas siguientes presentan las dos categorías:

Asentivos	Solidarios	Exculpatorios	Compensativos
Aceptar, aprobar, aplaudir, asentir, consentir	Felicitar, cumplir ¹²¹	Exculpar, perdonar, defender, comprender	Reconocer, agradecer

Tabla 4: Actos de habla expresivos positivos

¹²⁰ SEARLE, J., 1995. Op.Cit., pág. 124.

¹²¹ Quiere decir que el acto de habla del cumplido es un acto de habla expresivo positivo solidario.

Las negativas son:

Disentivos	Inculpatorios	Incriminatorios	Solidarios
Disentir, rechazar, desestimar, desdeñar, oponerse	Lamentar, disculparse	Acusar	Compadecerse, deplorar, comprender

Tabla 5: *actos de habla expresivos negativos*

La tercera categoría son los actos directivos o apelativos: El hablante busca obtener una reacción determinada del receptor, hacerlo actuar de una manera, convencerlo de una idea o lograr que entregue una información, como sucede cuando hacemos una pregunta, una solicitud o damos una orden. Los actos de habla directivos, con los que el emisor pretende que el oyente realice una determinada acción, incluyen las preguntas directas o los enunciados imperativos, fórmulas muchas veces descorteses en la conversación. El insulto, por su parte, aunque de carácter expresivo, va más allá e invade el terreno tanto de los actos de habla asertivos, en tanto que el hablante puede utilizarlo para emitir un juicio que considera verdadero aunque ofensivo, como de los actos directivos, ya que la intención del hablante es, además, la de provocar o dominar al oyente. Intentar hacer algo por el oyente: preguntar, prohibir, pedir, recomendar, exigir, encargar, ordenar, pedir, rogar, aconsejar, etc.¹²²

Ejemplos: a) "Por favor lava los platos, es tu turno".

b) "Tienes que salir dentro de los próximos cinco minutos o llegarás tarde".

c) ¡Os ordeno que no volváis a venir!

¹²² SEARLE, J., 1995, Op. Cit., pág. 124

La tabla siguiente presenta los tipos de actos de habla directivos.

requeridores	interrogativos	conminatorios	Admonitorios	Prohibitivos	Permisivos	Invitativos
Requerir, pedir, insistir, implorar, solicitar, suplicar	Interrogar, preguntar, inquirir,	Ordenar, exigir	Advertir, avisar, prevenir, sugerir, aconsejar	Prohibir, restringir, vedar	Permitir, acceder, autorizar	Invitar, proponer

Tabla 6: *actos de habla directivos.*

La cuarta categoría son los actos de habla compromisorios: El hablante se compromete a hacer algo como prometer, asegurar, garantizar, obligar, ofrecer, etc. El objeto elocutivo de los actos de habla comisivos es la expresión de la intención del hablante de realizar en beneficio del oyente la acción descrita por el contenido proposicional. La promesa y la invitación son los miembros prototípicos. Denotan un estado de cosas futuro, o sea una acción a realizar por el hablante o por el oyente. Hay tres condiciones previas: la habilidad que es la capacidad del hablante de efectuar el acto prometido. La aceptabilidad que está relacionada con el criterio del beneficio para el oyente; el oyente debe preferir que el hablante efectúe el acto prometido a que no lo efectúe y la razonabilidad que concierne a los motivos que tiene el hablante para efectuar el acto comisivo. Los actos comisivos tienen como objeto elocutivo la expresión de la intención del hablante de realizar, en beneficio del oyente, la acción descrita por el contenido proposicional¹²³. Éstos, a diferencia de los primeros, se refieren a una situación futura y sus componente prototípicos son "*la promesa*" y "*la invitación*". Estos actos deben cumplir unas condiciones previas: la de habilidad, la de aceptabilidad y la de razonabilidad. La primera hace referencia a la capacidad del hablante de efectuar el acto prometido (*Yo podría hacer esto por usted, Puedo ayudarte*); la condición de aceptabilidad concierne al beneficio del oyente, es decir, el oyente quiere que el hablante cumpla el acto prometido (*¿Quiere que le ayude?, ¿Apago la luz?, ¿Cierro la ventana?*); la condición de racionalidad tiene que ver con los motivos que tiene el hablante para efectuar el acto comisivo (*Sería mejor que lo hiciera yo; Necesitas mi ayuda*). En los actos comisivos, además de estas condiciones previas, se distinguen otras tres: la condición esencial, la de sinceridad y la de contenido proposicional. La primera conviene qué locuciones expresan

¹²³ ACERO, J. J., 1999, Op. Cit., pág. 214

convencionalmente actos comisivos (*Te prometo que te traeré los libros, Te devolveré los libros*); la de sinceridad hace referencia a que el hablante debe tener intención de llevar a cabo el acto prometido (*Tengo la intención de prestarte dinero*); y la condición de contenido proposicional determina la estructura léxico-sintáctica de la locución comitativa. Respecto a las fórmulas lingüísticas utilizadas en los actos comisivos, es mucho más variada que las usadas para los expresivos debido a que la dualidad coste-beneficio de Leech se desequilibra en los primeros, esto es, partiendo del análisis coste-beneficio, se puede argumentar que no sería racional invertir un esfuerzo especial en un acto cuyo objeto intrínseco es beneficiar al interlocutor¹²⁴.

Sin embargo, en los comisivos como, por ejemplo, "las invitaciones", se crea una interacción más compleja, pues al que acepta una invitación le corresponde restablecer el equilibrio del balance coste-beneficio y por esta razón el emisor debe elegir entre una lista más extensa de estrategias. Una invitación prototípica sería: *¿Quieres quedarte a cenar? Se está haciendo tarde. Voy a preparar cualquier cosa*. La interrogativa de esta invitación sería el núcleo, después le seguiría la justificación de la invitación y, por último, la indicación por parte del hablante de que no invertirá mucho coste en llevar a cabo la oferta.

Ejemplo:

Como tesorero, prometo ser muy responsable y transparente.

La última categoría es para los actos de habla declarativos: Por medio de una declaración o sentencia, el hablante genera un cambio en la realidad. Normalmente, el hablante tendrá algún grado de autoridad que le otorga el poder de hacer algo oficial por medio de su acto de habla. Su ejecución produce un cambio en algún estado de cosas. Se sustentan en un sistema institucional. Son actos declarativos los actos de: *Casarse, declarar la guerra, despedir de un empleo, dejar herencia, etc.*¹²⁵

Ejemplo:

"Este tribunal declara al imputado culpable".

La tabla siguiente resume con un ejemplo lo que hemos dicho arriba.

¹²⁴ ACERO, J. J., 1999, Op. Cit., pág. 217.

¹²⁵ SEARLE, J., 1995, Op. Cit., pág. 125.

Oración	Acto elocutivo
Pablo es el presidente	Asertivo
Pablo, te prometo que serás presidente	Compromisivo
Pablo, tienes que ser presidente	Directivo
Pablo, te nombro presidente	Declarativo
¡Pablo es el presidente!	Expresivo

Tabla 7: Fuerzas elocutivas de Searle.

Otra clasificación de gran importancia es la de Henk Haverkate que ha dedicado parte de su obra al estudio de los actos de habla en relación con la cortesía verbal, desde una perspectiva pragmalingüística. Éste basa su teoría en los actos de habla de Austin y Searle, las máximas conversacionales de Grice, la cortesía verbal de Leech, el concepto de imagen y de cortesía verbal de Brown y Levinson y la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson. Concretamente, basándose en la clasificación de Searle sobre los actos de habla, Haverkate hace la siguiente distinción entre corteses y no corteses: Los actos de habla corteses como los actos expresivos y los actos comisivos que cuya realización está a disposición de beneficiar intrínsecamente al interlocutor. Estos actos de habla tienen como intención la expresión de un estado psicológico del hablante, causado por un cambio, que atañe al interlocutor o a él personalmente¹²⁶. En éstos se incluyen "agradecer", "felicitar", "pedir perdón", "dar el pésame", "lamentar", "dar la bienvenida", que, sintácticamente, se formulan con expresiones como *Te lo agradezco, Felicidades, Perdóneme, Le doy mi más sincero pésame, Lo siento, Bienvenido* Se distinguen, entre los más frecuentes, "el saludo", "el cumplido", "el agradecimiento" y "la disculpa". Los actos descorteses que son actos no corteses como los actos asertivos (*aserción*), los actos exhortativos, los actos impositivos (*ruego, súplica, mandato*) y los actos no impositivos (*consejo, recomendación, instrucción*). Los actos de habla no corteses no benefician al interlocutor, muestran una reacción negativa frente al destinatario¹²⁷.

¹²⁶ HAVERKATE, H., 1994, Op. Cit., pág. 234.

¹²⁷ Ibid., pág. 235.

II.6. Acto de habla del cumplido: concepto y estructura lingüística

Los cumplidos en Argelia como en España son actos de habla corrientes, ya que en las dos culturas es necesario llevarse bien el uno con el otro y establecer un buen ambiente y condiciones agradables y a favor de la conversación misma. Según una consulta mía en Internet a partir del buscador online Google en árabe como en español, gran parte de las páginas webs que abordan el tema del cumplido son aquellas que ofrecen consejos a los hombres para seducir a las mujeres, así como comentarios de los propios internautas sobre sus experiencias y opiniones acerca del cumplido como una estrategia más para con las mujeres¹²⁸.

El estudio sobre el acto de habla del cumplido empezó por los investigadores de la lingüística aplicada a partir de los finales de los 70 y mediados de los 80, en concreto, de la enseñanza del inglés para extranjeros. Entre otros Pomerantz (1978) descubrimiento pionero sobre el acto de habla de los cumplidos¹²⁹.

No es fácil presentar una definición exacta sobre lo que es un cumplido. No cabe duda de que la mejor forma de descubrir qué es un cumplido para los hablantes sea una aproximación etnográfica realizando entrevistas para sacar a la luz sus valores y aspectos culturales. Sin embargo, parece que existe un consenso amplio sobre lo que constituye un cumplido, ya que, según los datos que presentan las investigaciones al respecto, los ejemplos de los cumplidos proporcionados por hablantes nativos coinciden con las definiciones populares. Con el fin de aproximarnos al concepto de los cumplidos, y no extraer una definición, podemos empezar analizándolos como una unidad mínima. El acto de habla del cumplido ha sido objeto de estudio en varias comunidades de habla. Se trata de un acto expresivo que pertenece a las taxonomías instauradas por Searle (1979), las cuales se basan principalmente en una clasificación de actos. El objeto elocutivo de los actos expresivos reside en expresar el estado psicológico del hablante sobre un estado de cosas especificado en el contenido proposicional. Los verbos de agradecer, felicitar, pedirse disculpas, dar el pésame, deplorar y dar la bienvenida son los que constituyen el paradigma de los actos expresivos. El valor epistemológico de estos actos consiste en producir los efectos positivos que están destinados hacia el oyente, así como reforzar la imagen positiva del mismo. A pesar de que el acto del cumplido no esté incluido en la clasificación de los actos expresivos de Searle, en nuestra opinión, no se plantea inconveniencia para incorporarlo dentro de

¹²⁸ Facebook, Twiter, Youtube.

¹²⁹[http://Potafolio -de pragamtica/ acto de habla del cumplido.Html](http://Potafolio-de-pragmatica/acto-de-habla-del-cumplido.html)

dicha categoría, ya que los actos mencionados comunican la actitud del hablante sobre el estado específico de cosas, produciendo los efectos positivos.

De hecho, en la clasificación de Bach y Harnish, que establecen seis categorías de los actos de habla centradas en la actitud o el estado psicológico del hablante, el cumplido constituye la subclase del acto de felicitar¹³⁰. Los cumplidos comparten muchos aspectos con las felicitaciones que expresan la alegría del hablante sobre algún suceso relacionado con el oyente y el acto del cumplido también tiene como base la valoración favorable por parte del hablante hacia el oyente. La delimitación entre los dos no queda nítida, por lo tanto, es complicado establecer una divisoria exacta. A menudo, los dos actos pueden ser empleados de forma intercambiable pero hay situaciones en las que se requiere el uso exclusivo de uno u otro. Los cumplidos se dan sobre las cualidades personales o las pertenencias, mientras que las felicitaciones se ocupan de logros o de buena suerte del interlocutor. Y añade que los cumplidos especifican e intensifican la admiración y la emoción que siente el hablante pero para reconocer logros es suficiente con el acto de felicitar¹³¹. Así pues, el cumplido se refiere, esencialmente, a estados de cosas producidas por la intervención activa del interlocutor; la felicitación, por otra parte, es una categoría más amplia, ya que abarca también estados de cosas que no son el producto de una actividad humana, como, por ejemplo, cumplir años.

En este sentido, Haverkate, clasifica el cumplido dentro de los cuatro tipos de actos expresivos de uso frecuente: el saludo, el agradecimiento y la disculpa, y define el objeto del cumplido como lo siguiente:

“El objeto ilocutivo del cumplido se deriva de un objeto social general que consiste en crear o mantener un ambiente de amabilidad. Específicamente, los hablantes que emiten un cumplido tienen por fin expresar solidaridad y aprecio, así como establecer un contexto interaccional que facilite la colaboración entre los interlocutores”¹³².

A la hora de clasificar el cumplido dentro del marco terminológico de la teoría de los actos de habla, nos llama la atención una tercera propuesta la de Searle. El cumplido también podría ser clasificado en la clase de los actos representativos puesto que un cumplido expresa la creencia o la verdad de la proposición. Según el ejemplo que pone el autor, un cumplido como *“What a beautiful picture! (¡Qué cuadro más bonito!)”* expresa tanto la reacción positiva como el juicio sobre un objeto.

¹³⁰ El VENTILADOR, “Curso de Español de Nivel Superior”, Difusión, Barcelona, 2006, pág. 43

¹³¹ <http://clasificación-del-acto-de-habla-del-cumplido.html>

¹³² HAVERKATE, H., 1994, Op. Cit., pág. 123.

Como hemos visto antes, los actos de habla expresivos consisten en expresar la reacción del hablante ante una situación o un estado, por lo tanto, no pueden ser respondidos con un acuerdo o un desacuerdo. Las palabras del propio autor ayudan a entender mejor la propuesta: en la clase de los actos representativos puesto que un cumplido expresa la creencia o la verdad de la proposición. Según el ejemplo que pone el autor, un cumplido como (*¡Qué cuadro más bonito!*)” expresa tanto la reacción positiva como el juicio sobre un objeto.

El hecho de que se haya insistido anteriormente en el concepto más o menos universal del cumplido, no debería confundirse con el intento de formular una noción universal, sino que es una manera de aproximarse al tema aludiendo a características compartidas o algún tipo de consenso general. Además, como se puede observar, en las líneas divisorias del cumplido dentro del marco de los actos de habla, el interés se pone en las clasificaciones léxicas y actos en sí, mientras que las investigaciones sociolingüísticas están orientadas con más énfasis hacia el efecto social que genera el acto del cumplido.

El cumplido se deriva de un objeto social general que consiste en crear o mantener un ambiente de amabilidad. Específicamente, los hablantes que emiten un cumplido tienen por fin expresar solidaridad y aprecio, así como establecer un contexto interraccional que facilite la colaboración entre los interlocutores según las máximas de Grice.

La pragmática del cumplido es transparente y corresponde a las fórmulas siguientes de valoración positiva: Me gusta X y X tiene buen aspecto. A partir de esta forma se derivan todas las posibles variaciones sintácticas en argelino como español. Antes de proceder a la búsqueda de equivalencias pragmáticas hay que dedicar cierto espacio al hecho de que la fuerza elocutiva del cumplido puede resultar tan elevada hasta que es ella misma la que puede reducir la fuerza negativa de otros actos de habla que la siguen en adelante.

El hablante así reduce el beneficio para sí mismo y ofrece al interlocutor también algo de valoración positiva. Así, como dice Haverkate:

“Dentro de una perspectiva más amplia, podemos afirmar que el cumplido es un poderoso instrumento persuasivo en los tipos de interacción en los que el balance coste–beneficio puede ser objeto de negociación. En contextos no exhortativos, el cumplido puede inducir al interactuante a quien va dirigido a sentirse obligado a compensar al que lo ha emitido, de acuerdo con el principio normativo de noblesse oblige, [es decir que el sentimiento de nobleza le obligue a actuar de cierta forma]”¹³³.

¹³³ HAVERKATE, H., 1994, Op. Cit., pág. 89

Holmes precisa el concepto del cumplido con las palabras siguientes:

*"[...] A compliment is a speech act which explicitly or implicitly attributes credit to someone another than the speaker, usually the person addressed, for some good" (possessions, characteristic, skill, etc.) Which is positively valued by the speaker and the hearer"*¹³⁴.

Como demuestra la frase en cursiva, la noción no está orientada sólo hacia el hablante sino que se deriva de un valor compartido y aprobado por ambas partes, el hablante y el oyente. Un cumplido se define como una expresión de halago y de opinión positiva pero en una cultura como la nuestra (la argelina) los cumplidos requieren su práctica con cuidado sobre todo cuando se trata de una mujer o una persona no bien conocida.

La clasificación del cumplido dentro del marco de la teoría de los actos de habla, puede describirse desde dos perspectivas: Según Austin y siguiendo su clasificación léxica de los verbos performativos, el acto de habla del cumplido se incluiría en los actos de comportamiento o de los verbos comportativos que constituyen un grupo muy heterogéneo y están relacionados con actitudes y con la conducta social por ejemplo los verbos de *pedirse disculpas, felicitar, elogiar, dar el pésame, maldecir y desafiar*; se incluyen en este grupo. Por otra parte, se trata de los actos expresivos que pertenecen a las taxonomías instauradas por Searle, las cuales se basan principalmente en una clasificación de actos. El objeto elocutivo de los actos expresivos reside en expresar el estado psicológico del hablante sobre un estado de cosas especificado en el contenido proposicional. Los verbos de *agradecer, hacer feliz a alguien, pedirse disculpa, dar el pésame, deplorar y dar la bienvenida* son los que constituyen el paradigma de los actos expresivos. El valor epistemológico de estos actos consiste en producir los efectos positivos que están destinados hacia el oyente, así como reforzar la imagen positiva del mismo. El cumplido es un acto de habla expresivo cuya función es beneficiar al hablante y expresarse positivamente hacia su comportamiento, hechos, aspecto físico, etc.

Henk Havertake explica que hay que considerar cierta taxonomía basada en un acto habla genérico: Felicitar. Así pues, se propone una clasificación del tipo: felicitación > cumplido > piropo¹³⁵.

¹³⁴ <http://www.google.es/concepto-del-cumplido.html>

¹³⁵ HAVERKATE, H., 1994, Op. Cit., pág. 134.

Según el Diccionario de la Real Academia, la diferencia entre cumplido y piropo es que por una parte éste es un término coloquial, y por otra parte aquél es una "muestra de urbanidad" mientras que el piropo es un simple "*requiebro*". Por consiguiente, la felicitación, el cumplido y el piropo difieren en los términos que resumimos a continuación. La felicitación es un concepto más amplio que abarca actividad o pasividad por parte del oyente (por ejemplo, se felicitará a una persona por cumplir años), mientras que el cumplido implica cierta actividad por parte del oyente (por ejemplo, se le hará un cumplido a una persona por su eficacia en el trabajo).¹³⁶

Además, la diferencia entre cumplido y piropo se origina en su grado de fijación: el cumplido es un acto social mientras que el piropo, coloquial, sería un hecho individual. Por lo tanto, el cumplido es un acto de habla expresivo que consiste en felicitar socialmente a una persona por algo que la ha implicado activamente. Como acto social, el Cumplido participa efectivamente de las diversas estrategias de cortesía positiva: el cumplido surge el efecto perlocutivo (*efecto en el oyente*) de reforzar la imagen positiva del otro. Así pues, el éxito de un cumplido depende en gran medida de la competencia social del locutor por adecuarse a la situación concreta y a la imagen positiva que quiere transmitir su interlocutor. En este sentido, el locutor tiene que sopesar una serie de criterios como la edad, el sexo o la clase social.

Las felicitaciones expresan la alegría del hablante sobre algún suceso relacionado con el oyente y el acto del cumplido también tiene como base la valoración favorable por parte del hablante hacia el oyente. Los cumplidos se dan las cualidades personales o las pertenencias, mientras que las felicitaciones se ocupan de logros o de buena suerte del interlocutor. Los cumplidos especifican e intensifican la admiración y la emoción que siente el hablante pero para reconocer logros es suficiente con el acto de felicitar. Así pues, el cumplido se refiere, esencialmente, a estados de cosas producidas por la intervención activa del interlocutor; la felicitación, por otra parte, es una categoría más amplia, ya que abarca también estados de cosas que no son el producto de una actividad humana, como por ejemplo cumplir años.

En este sentido, Haverkate clasifica el cumplido dentro de los cuatro tipos de actos expresivos de uso frecuente: el saludo, el agradecimiento y la disculpa. Aquí es la definición de Haverkate del objeto del acto de habla del cumplido:

¹³⁶ Véase el anexo situación N°5

“el objeto ilocutivo del cumplido se deriva de un objeto social general que consiste en crear o mantener un ambiente de amabilidad. Especialmente, los hablantes que emiten un cumplido tienen por fin expresar solidaridad y aprecio, así como establecer un contexto interaccional que facilite la colaboración entre los interlocutores”.¹³⁷

El cumplido podría ser clasificado en la clase de los actos representativos (asertivos) puesto que un cumplido expresa la creencia o la verdad de la proposición. Un cumplido como “*que coche más bonito!*” expresa tanto la reacción positiva como el juicio sobre un objeto.

Manes explica que la función principal del cumplido es establecer o reforzar la solidaridad entre el hablante y el oyente. A diferencia de que el modo de llevar a cabo los actos de habla de *agradecer, pedirse disculpas o de petición* se aprende o se educa de una forma generalizada o casi obligatoria desde la infancia en muchas comunidades culturales, con el cumplido ocurre lo mismo, o a la inversa, cuándo, a quién, sobre qué no debería o no es recomendable hacerlo.

Ejemplos:¹³⁸

¡Qué coche más bonito! [š al šaba loto tak] شحال شابة اللوطو تاعك

Me encanta tu trabajo [ad batni besaf trabay ta ak]. عجبني بزاف تخافاي اللي درت.

Las diferencias del modo de expresión del cumplido, los referentes, e incluso la función misma del cumplido, que se puedan encontrar entre distintas comunidades de cultura y lengua serían mucho mayores y sobre todo tipo del hablante como del oyente. Pongamos un ejemplo como el hecho de nuevo corte de pelo, un trabajo bien hecho o nueva coche, etc. Se conciben como algo que merece un cumplido en una comunidad, de tal modo que la gente da cumplidos sobre este hecho. No obstante, puede que no lo sea en otra comunidad y el cumplido no se da.

En el último caso, el cumplido enunciado ya no goza de su valor positivo sino que se convierte en términos de la cortesía lingüística, en un posible acto de amenaza para la imagen del oyente. Esa es la razón por la que el acto de hacer o dar un cumplido tiene relevancia indiscutible desde la perspectiva intercultural.

¹³⁷ HAVERKATE, H., 1994, Op. Cit., pág. 136.

¹³⁸ Son ejemplos de las respuestas de los cuestionarios de informantes argelinos.

Los hablantes hacen cumplidos depende de la distancia social, el poder social y el sexo del hablante, etc. De modo que hacerle el cumplido a alguien se caracteriza como un acto complicado y sensible, no solo por varios factores involucrados en sí, sino también por el hecho de que el acto sea una reflexión explícita del valor cultural compartido entre los hablantes.

Según Wierzicka los componentes significativos del cumplido son las siguientes¹³⁹: Percibo algo bueno sobre tu Y. Quiero decir algo agradable sobre ti por ello. Digo: algo agradable sobre X e Y de X. Me siento bien pensando en ello. Digo esto porque quiero que sepas que pienso algo bueno sobre ti. Supongo que te sentirás.

Para que esta expresión suene como un cumplido, el contenido debe referirse a “algo” del oyente, que pueda ser valorado positivamente y dicha valoración tiene que ser compartida por el hablante y el oyente. Parece que la gama de materias sobre las que pueden ser referentes de un cumplido podría ser infinita. La mayoría de los cumplidos trata sobre una serie de temas: apariencia; habilidad; pertenencias y algún aspecto relacionado con la personalidad o simpatía.

Los temas para hacer cumplidos son: la apariencia, la ropa (vestuario), la apariencia personal, las casas, los muebles, los coches y los móviles, Otro tipo de pertenencias, el atractivo de los hijos o amigos, la habilidad, las destrezas, el talento, las cualidades personales, el gusto o un acto específico bien hecho. Como se puede observar, se destacan algunas propiedades comunes, como apariencia, habilidad o cualidad personal. El aspecto más destacado en los cumplidos, desde la perspectiva sociológica, es el gran número de cumplidos realizados sobre la apariencia personal, y que en la mayor parte de los casos, se refiere a ropa y peinado. Otra observación interesante en relación con la apariencia personal es que en la sociedad los cumplidos que se hacen sobre la apariencia no apuntan a la belleza o al atractivo natural, sino que aluden, generalmente, al resultado expuesto de los esfuerzos deliberados.

En nuestras sociedades árabes e islámicas sobre todo la argelina existe la creencia de que un cumplido puede atraer el ‘mal de ojo’ si no va acompañado de expresiones que invocan la protección de Dios. La única manera de asegurar a quien recibe el cumplido que no está siendo envidiado es utilizar fórmulas religiosas como [*ma ěa alla*] ‘que Dios te proteja’ y [*alau akbar*] ‘Dios es grande’. Asimismo, en los cumplidos en árabe es frecuente el uso de proverbios, frases ritualizadas y metáforas, sobre todo las que hacen alusión a las bodas.

¹³⁹ HERNANDEZ, S, C., 1999, Op. Cit., pág. 126

En árabe hay una gran riqueza de expresiones de cortesía, y la elocuencia y la cuidada expresión lingüística tienen gran importancia. En la siguiente tabla se ilustran algunos ejemplos.

Cumplidos sobre aspecto físico	Cumplidos sobre pertenencias	Cumplidos sobre habilidades
Se dice a alguien después de haberse cortado el pelo: ‘¡Que lo disfrutes!’ نعيماً	Cuando alguien estrena ropa nueva se dice: ‘¡Enhorabuena!’ مبروك	Cuando alguien ha cocinado se dice:1. الله يخلي لي هلايدين. ‘¡Que Dios cuide estas manos!’

Tabla2: Cumplidos recogidos en Farha (1991)¹⁴⁰.

Según explican El Bakary y AlBatal, debido a la fuerte creencia en el “*mal ojo*” en la cultura árabe, se cree que se alguien le hace un cumplido a una madre sobre su hijo, le puede causar daños o traer la mala suerte al niño, puesto que el cumplido hace que el mal ojo se fije en él¹⁴¹. Por lo tanto, cuando un hablante árabe emite un cumplido, especialmente, sobre los niños, a las mujeres embarazadas, a nueva compra, al aspecto personal suele añadir las expresiones que invocan a ALLAH como *حفضك الله*, *بارك الله*, [baraka Alah], [Hafidaka Alah]) (¡que Dios le proteja!) o *بصحتك* [bsatek]salud; para contrarrestar el efecto negativo y siguiendo las normas culturales y religiosas como los dichos del profeta. Haverkate cita como ejemplo el cumplido que hace una mujer jordana a la niña de su amiga diciendo que *es como la luna y tiene los ojos bonitos*. Ciertamente, el hablante nativo no entenderá que es muy frecuente en árabe utilizar la metáfora “*luna*” para elogiar la belleza de una niña o mujer. Asimismo, es muy habitual en árabe realizar cumplidos sobre la belleza de los ojos.

También en la cultura española los cumplidos son muy frecuentes en la interacción comunicativa se aprecia una tendencia hacia la cortesía valorizadora que se manifiesta en la importancia y frecuencia de ciertos actos de habla inherentemente corteses, como los cumplidos, los piropos, las invitaciones y los ofrecimientos. Según Albelda en la cultura española peninsular es especialmente significativa la frecuencia de medios lingüísticos explícitos dirigidos a valorar al tú, y en consecuencia, a estrechar la relación social con él. Así por ejemplo se puede reforzar la imagen del *tú* a través de un acto intensificador de lo dicho, como un cumplido o un halago.

¹⁴⁰ <http://Ana Ramajo Cuesta> “La secuencia del cumplido en los manuales de E/LE y de árabe dialectal como lengua extranjera. Universidad Sorbona de Abu Dhabi, Emiratos Árabes Unidos.html

¹⁴¹ [http://: www.google.ae/التنهائي و الثناء عند العرب](http://www.google.ae/التنهائي و الثناء عند العرب).html

Según Haverkate la aportación española más auténtica al inventario de los cumplidos es el piropo. “*el cumplido o el arte de la mentira piadosa*”, se explica la importancia del acto de habla del cumplido:

(...) quien sepa halagar con naturalidad y soltura será considerado educado, cortés, amable y de muy grata compañía. ¿Qué se puede pensar de una persona que no hace alusión alguna al cambio de modelo de gafas, de color de pelo o a la elegancia de un traje nuevo de una conocida? (...). De esta forma, el cumplido se convierte en un arte, arte que no todos llegan a dominar con maestría¹⁴².

Hacerle un cumplido a alguien es, desde la perspectiva de la teoría de la cortesía, un ejemplo claro de cortesía positiva en el modelo propuesto por Brown y Levinson (1987). El hablante, al emitir un cumplido, lo que intenta es establecer un territorio emocionalmente común con su interlocutor, haciéndole sentirse bien, lo cual corresponde a la primera estrategia de la cortesía positiva. Exagere (sobre el interés, la aprobación, la simpatía con el oyente)”; Haga regalos al oyente (bienes, simpatía, entendimiento, cooperación).

La gente hace cumplidos en la misma manera en la que ofrece regalos, para destacar la cooperación y entendimiento hacia los deseos de los demás. Si bien la característica principal de los cumplidos atañe a la cortesía positiva, que sirve para reparar los actos que amenazan la imagen pública (*face*), hay que advertir que hacerle un cumplido a alguien puede convertirse en una acción amenazante contra esa imagen.

Un cumplido puede ser percibido como un acto amenazante para la imagen negativa del oyente porque los cumplidos expresan envidia o admiración: el destinatario puede pensar que el e desea conseguir ese objeto mencionado, por lo tanto, el primero se ve presionado a protegerlo o, simplemente, a ofrécesele al hablante. Por otro lado, los cumplidos dañan directamente la imagen positiva del oyente: al aceptar un cumplido, el oyente puede sentirse obligado a rebajar o descalificar el objeto referido o se siente endeudado e intenta devolver de alguna forma esa deuda al hablante.

¹⁴² HAVERKATE, H., 1994, Op. Cit., pág. 124

Se puede hablar también desde el punto de vista del hablante (el que emite un cumplido) al respecto, si seguimos en la dimensión de la imagen pública. En el caso indicado (la ausencia de un cumplido esperado), la imagen del hablante, por no haber emitido un cumplido, quedaría dañada porque “el no hacer un cumplido” se ha convertido en un acto que perjudica a su propia imagen. Lo que sugerimos es que, teóricamente hacer o no hacer un cumplido a alguien depende exclusivamente de la voluntad comunicativa del hablante, sin embargo, dicha decisión viene ya tomada, en ocasiones, por las reglas interpersonales. Además, si se era el acto de habla de los cumplidos como un acto amenazante para la imagen pública, el daño o la repercusión que supone este acto afecta no sólo al oyente sino también al propio hablante.

Los papeles que pueden jugar los cumplidos están subordinados a los contextos y situaciones específicos en los que tiene lugar la interacción. Y, por supuesto, a la interpretación de aquellos factores. En consecuencia, las funciones de los cumplidos se ven condicionadas por la cultura de cada comunidad. Es el motivo por el que preferimos presentar la función comunicativa de los cumplidos en el sentido multidireccional.

El tipo de actividad representada en el acto de habla de los cumplidos podría explicarse con la noción de pares adyacentes, donde el cumplido ocupa el sitio inicial de la actividad que requiere la reacción por parte del oyente.

Ejemplos:

¿Quién es esta chica tan guapa? /Estás hoy muy guapo. /¡Qué guapo eres!/ Tu móvil es precioso./Me gusta mucho su coche. /Es un buen móvil¹⁴³.

Los estudios que han investigado el fenómeno en otros contextos lingüísticos y culturales ponen en duda esa característica formulaica de los cumplidos. El valor de dicho enfoque es el de aportar una posibilidad para examinar sistemáticamente las estrategias usadas en producir los cumplidos en relación con sus estructuras gramaticales y posiciones dentro de la secuencia.

Como se aprecia, hay varias propuestas en cuanto a la funcionalidad de los cumplidos en relación con su organización lingüística, es decir, si la estructura sintáctica y semántica puede determinar que los cumplidos sean expresiones de carácter formulaico o no.

¹⁴³ Ejemplos de las respuestas de los informantes españoles.

A nuestro parecer, la función que ejerce un cumplido está orientada multidireccionalmente y se manifiesta de una manera bastante compleja, a diferencia de otras expresiones que tienen carácter convencional o formulaico. Como ya se ha advertido, la bibliografía sobre los cumplidos en español como en árabe es escasa. Pero, hemos encontrado algunos estudios que analizaron el patrón sintáctico y semántico de los cumplidos en español.

La oración exclamativa es la forma gramatical más asociada con el cumplido en las respuestas dadas por la mayoría de los encuestados españoles: “*¡Qué linda camisa! ¡Qué bien te queda!*”¹⁴⁴. La oración exclamativa es una fórmula prototípica en español que viene introducida por la partícula *que* en argelino شحال [š al]: *¡Qué bonitas flores!* شحال هايلى الورد اللي جيت. La construcción típica del español es la frase exclamativa sin el verbo flexionado: [Qué + objeto + más + adjetivo] *¡Qué flores más bonitas! ¡Qué coche más bonito!*, etc. De la exclamación podemos eliminar la partícula introductoria y el resultado luego también tiene la función de cumplido, en forma de la frase nominal con un calificador: *¡Bonitas flores!* هايلى الورد. Se puede emplear la forma con el verbo performativo *gustar, encantar* que intrínsecamente llevan el elemento calificador; *Me encantan tus flores.* عجبني الورد. *Me gustan mucho tus flores.* عجبني بزاف الورد تاغاك

El cumplido también cuenta con una construcción sintáctica de exclamación introducida por la partícula *que*, seguida por el verbo en presente de subjuntivo.

¡Que vivan los guapos!

¡Que viva la moda!

El cumplido indirecto viene muchas veces en el habla adjuntado a una exclamación monoléxica:

¡Profe, compraste el coche!

¡Dios, qué rica la comida!

Las formas interrogativas estas preguntas hay que interpretarlas como preguntas retóricas que funcionan para reforzar el cumplido, por ejemplo: “*Pedro, ¡qué camisa más linda compró! ¿Por qué no me la regala?*”.

¹⁴⁴ Ejemplos de los informantes españoles

Por otra parte, Hernández Herrero presenta un análisis más detallado en cuanto a los aspectos gramaticales de los cumplidos que realizan los costarriqueños. Al examinar el corpus de los 80 cumplidos producidos por los hablantes del español de Costa Rica, la autora descubre que un 63,95% del acto recurre a las tres formas sintácticas¹⁴⁵:

□ (Interjección) ¡Qué (Adjetivo) estar/ ser/ verse/ quedar/ andar (Sintagma nominal)!:

¡Ay, qué guapo anda este hombre!

□ (Interjección) (Sintagma Nominal) estar (intes.) Adjetivo:

¡Estaba muy sabrosa, exquisita!

□ (Pronombre) verse/ quedar/ andar (intens.) Adjetivo (Sintagma Nominal):

Se ve muy joven.

Para poder evaluar cómo se realiza el cumplido en Argelia y en España, tomamos como referente un ramo de flores que, en este caso, es el X, y presentaremos las variantes sintácticas en los ejemplos que nosotros damos por posibles, añadiendo luego las respuestas de los dos cuestionarios. La oración declarativa: *Has traído bonitas flores*. El orden de segmentos lo puede reorganizar la palabra en la cual recae el énfasis: *Bonitas flores*

Arriba hemos visto las formas directas del acto de habla de cumplido, no obstante, el mismo cuenta con la posibilidad de ser expresado indirectamente indicando únicamente el objeto del aprecio sin calificarlo¹⁴⁶: *¡Trajiste nuevas flores!*

La importancia de establecer una diferenciación entre los cumplidos explícitos y los implícitos en relación con los actos de habla directos e indirectos: Los cumplidos explícitos que son los que corresponden a los actos de habla directos y pueden ser reconocidos como “cumplidos” fuera de contexto, puesto que están constituidos por una serie de fórmulas convencionales: *¡Una presentación magnífica, la de esta mañana!*; *Me gusta tu corte de pelo*.

¹⁴⁵ HERNANDEZ, S. C., 1999, Op. Cit., pág. 123

¹⁴⁶ HAVERKATE, H., 1994, Op. Cit., pág. 134

Los cumplidos implícitos que son aquellos en los que en la valoración de juicios del contenido intervienen las implicaturas, según la teoría de Grice.

Por ejemplo:

Me gustaría manejar mi trabajo como lo haces tú.

Los cumplidos rutinarios están considerados como cumplidos que se emiten de manera, más o menos, automáticos. Es decir, los cumplidos que se dan entre los conocidos o los amigos de paso que se sienten obligados a ofrecer comentarios favorables: Cuando la gente emite un cumplido rutinario tiende a emplear las expresiones hechas por conveniencia. Y por el cumplido no-rutinario se entienden los cumplidos que son más libres en cuanto a las formas, por consiguiente, son más creativos que los rutinarios.

Ejemplos:

راك شباب [rak šbab] estas guapo

راك تخلع [rak tala e] estas impresionante (ejemplo de un cumplido no-rutinario)

En este segundo capítulo hemos tratado los conceptos y las teorías de la cortesía verbal, de los actos de habla y del acto de habla del cumplido, hemos citado las clasificaciones de los actos de habla y la del cumplido, su la estructura lingüística, su función comunicativa y el acto de habla del cumplido en las culturas árabe y española. En el capítulo siguiente trataremos de aplicar las teorías arriba mencionadas en el análisis de los datos y la interpretación de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS CONTRASTIVO

INTERCULTURAL

PRAGMALINGÜÍSTICO DE LOS

DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS

RESULTADOS

En este último capítulo, empezamos por una descripción general del corpus obtenido y explicamos la metodología de análisis de este corpus luego presentamos el análisis de las respuestas de los dos grupos y las frecuencias con comentarios e interpretaciones aplicando las teorías citadas en los dos capítulos anteriores.

III.1. Descripción del Corpus y metodología de Investigación

El corpus con el que se ha trabajado tiene origen dado que se conforma con las respuestas de los cuestionarios hechos por argelinos y españoles delimitando las características de cada grupo. Aunque nuestro objetivo no era abundar en el estudio de las variables, tales como la edad, el sexo, la lengua materna de los encuestados. Hemos empezado el cuestionario con una serie de preguntas sobre estas cuestiones, ya que se conoce la influencia que pueden tener sobre la manera de responder. Tras una muy breve exposición del objetivo del cuestionario, y del marco en el que se elaboró, hemos formulado un conjunto de instrucciones con el fin de que los encuestados sepan lo que esperamos de ellos, y lo que más nos interesa de sus respuestas, a saber: la espontaneidad.

El cuestionario, propiamente dicho, consta de diez situaciones. Cada una de ellas comporta un escenario, o sea el lugar donde se desarrolla y los detalles contextuales (quién, a quién, a qué) que la constituyen. Las situaciones consisten en contextos en los que uno hace un cumplido a su interlocutor. Éstas, han sido creadas, conforme con dos criterios: el de la distancia social, el poder social, la edad, el sexo y el objeto del cumplido.

Por otra parte, en las situaciones se ha precisado la distancia social que hay entre los interlocutores, por tanto, hemos llamado la atención de los que se sometieron a los cuestionarios sobre el hecho de que a veces tenían que formular un cumplido a un/a amigo/a (distancia social inexistente) y otras veces a su profesora, como a un jefe (distancia social considerable)¹⁴⁷.

Elegimos como sujetos de la encuesta a estudiantes universitarios de edad entre 18 Y 29 años, argelinos y españoles. En total 30 estudiantes participaron en este experimento, de los cuales 20 fueron argelinos y 10 fueron españoles. No obstante, entre las 30 encuestas recogidas tomamos

¹⁴⁷ Véase el anexo al final del presente trabajo.

como muestras válidas 20 de ellas porque hay algunos argelinos que confunden entre el cumplido, el piropo y la felicitación.

Los encuestados argelinos son estudiantes de la Universidad de Mostaganem del Departamento de Español, su elección tiene relación con los objetivos señalados antes y para facilitar la investigación se usa la lengua española en el cuestionario, para evitar la traducción que puede cambiar el sentido. Los españoles son estudiantes de la Universidad de Valencia del Departamento de Filología Española.

La razón de haber elegido a los estudiantes universitarios como sujetos para el experimento tiene que ver con el objetivo principal que se plantea, que es encontrar un apoyo en los estudios de la cortesía verbal en los actos de habla en general y en el acto de habla del cumplido como objeto de estudio en la presente investigación para la enseñanza del español como lengua extranjera en Argelia.

La creación del cuestionario realizando muchas modificaciones de las situaciones y los escenarios que conformen a los objetivos y las necesidades del trabajo siguiendo los consejos y la dirección de la directora de la investigación. Después de la última modificación, lo hemos examinado primero con unos informantes argelinos cuyo propósito fue realizar una prueba piloto. No obstante, los resultados demostraron ser provechosos y de ahí se elabora el cuestionario definitivo.

Para tener unas ideas claras, hicimos una primera lectura de todos los resultados de los dos cuestionarios. Después, clasificamos a los informantes creando fichas individuales y tomando notas y observaciones. Estas fichas, aparte de los datos personales de los informantes como el sexo, la edad y la lengua nativa; contenían las palabras claves de las respuestas de cada situación, con el fin de facilitar la formación de los esquemas y por último su análisis e interpretación. Los resultados obtenidos fueron comparados interculturalmente.

La metodología interviene en casi todas las fases de la investigación, desde la recogida y análisis de datos hasta su interpretación. Esta dirección general de la investigación puede explicarse en dos metodologías que han venido enfrentándose: una cuantitativa y otra cualitativa. Una investigación como la nuestra, que realiza el trabajo de campo con las encuestas, está

orientada naturalmente hacia las dos aproximaciones. El proceso de elaboración de los cuestionarios tiene un fundamento cualitativo, puesto que las técnicas cualitativas se aplican durante la elaboración de las variables. El análisis de los datos se desarrollaría hacia lo cuantitativo. Se aplica una serie de procedimientos para definir, contar y analizar los datos con el fin de interpretar el resultado y de ahí sacar las conclusiones. La estadística es una manera científica y necesaria para comprobar si la hipótesis coincide con la realidad o no. El análisis estadístico nos ofrece la posibilidad de hacer inferencias, no generalizaciones, sobre grupos grandes basándonos en los resultados que han sido proporcionados por estas muestras pequeñas.

En un estudio como el nuestro, que intenta encontrar las características de la cortesía en los experimentos y comparar las diferencias y las similitudes transculturalmente se puede recurrir a la grabación audiovisual de las conversaciones reales u observar las interacciones y tomar notas. O pueden obtener los datos necesarios interactuando directamente con los hablantes a través de la entrevista o dirigiendo los juegos de roles. Sin embargo, para unos el uso de entrevistas y cuestionarios no es fiable en absoluto, ya que para estudiar la comprensión del significado implícito hay que seguirlo en el curso de la interacción de la vida real.

El perfil de los informantes ha sido seleccionado conforme al objetivo de la investigación para maximizar la validez de la información obtenida. Los participantes son universitarios españoles y argelinos que tienen una edad comprendida entre 18 y 29 años. El número total de sujetos que participaron son cuarenta de los cuales diez son españoles y el resto son argelinos. Las variables nos hará posible comprender en qué medida éstas afectan a la realización específica del acto de habla en cuestión. Por lo tanto, en la primera fase se decide qué clase de variables se van a presentar y en qué situaciones o escenarios van a aparecer conjugadas estas variables. De modo que decidimos variar la relación entre los interlocutores de los escenarios en las dimensiones de poder social, distancia social y sexo. El paso siguiente es la contextualización de las situaciones para que la realización del acto de habla pretendido sea ineludible.

Tomamos como ejemplo el trabajo de una investigadora coreana que realizó un estudio contrastivo como el presente. Se trata de un estudio comparativo sobre los cumplidos entre los españoles y los argelinos¹⁴⁸. El modelo de cuestionario empleado en dicha investigación ofrece, por una parte, una descripción bastante detallada de las situaciones en comparación con otros

¹⁴⁸ <http://Hong-Joo-Choi-Pragmatica-intercultural-el-acto-de-habla-del-cumplido-en-las-culturas-española-y-coreana>. -Universidad -Complutense -de -Madrid- Madrid- 2008.

modelos de cuestionario y, por otra parte, los escenarios establecidos en los que induce el acto de habla de los cumplidos son realistas.

La razón por la que consultamos otros estudios a la hora de elaborar un cuestionario como el nuestro, se debe principalmente a la validez y la garantía que ofrecen estos modelos porque han sido avalados previamente como instrumento de investigación. Lógicamente, las modificaciones fueron necesarias debido a que los sujetos destinados en la presente investigación difieren de los estudios mencionados. Se ha intentado reconstruir algunos escenarios y variar los ítems (*topics*) de los cumplidos con el fin de facilitar la inferencia a los encuestados de nuestro estudio.

Se llevó a cabo la realización de la encuesta. El cuestionario ha sido puesto a prueba con los participantes argelinos antes de proceder a la distribución del cuestionario entre los españoles. La prueba se realizó en el mes de enero de 2012 en Mostaganem (Argelia). Los encuestados manifestaron muchas confusiones para completar el cuestionario pero los resultados de la prueba nos confirmaron que el cuestionario está elaborado de manera factible. De este modo, las encuestas procedieron a realizar durante el mes de febrero de 2012 en Argelia. En Valencia, la distribución y la recogida de los cuestionarios se inició en el mes de enero de 2013.

Los datos obtenidos fueron analizados con la codificación que se empieza con la clasificación de los informantes creando las fichas individuales en las que están incluidos los datos personales para facilitar el ordenamiento del material. A continuación, pasamos todas las respuestas, es decir, los diálogos escritos, a las fichas que corresponden a cada situación. La lectura de los datos fue imprescindible para clasificar las unidades de los cumplidos. Dividimos los elementos que constituyen las unidades clasificando los actos núcleos y otros elementos secundarios como las explicaciones adicionales, etc.

Una vez que se haya establecido la clasificación preliminar de las unidades centrales, se necesita organizar un marco de análisis para categorizar estas unidades. Se lleva a cabo la categorización de los actos de habla centrales siguiendo el esquema de las estrategias establecidas. A su vez, se clasifican los elementos secundarios que acompañan los actos núcleos. Por último, se hace el recuento de las respuestas clasificadas para que los datos puedan ser procesados por el programa estadístico. Con los resultados obtenidos a través de la estadística, se realiza el análisis e interpretación de la investigación.

Presentamos el modelo del cuestionario que elaboramos. La primera página es la parte introductora en la que se presenta una breve descripción de la encuesta:

Me llamo SEKEHAL Hakim. Soy estudiante en el Departamento de Español en la Universidad de Argel 2. El presente cuestionario constituye la parte práctica de un trabajo de investigación de fin de carrera cuyo propósito es llevar a cabo un estudio contrastivo entre argelinos y españoles entre algunos aspectos de la cortesía lingüística en las culturas argelina y española en situaciones concretas en las que el hablante realiza un acto de cumplido.

A pesar de que no se presente de forma escrita la solicitud del consentimiento de los informantes, antes de distribuir los cuestionarios pedimos de forma verbal la colaboración para la realización de la encuesta. Como se puede observar, la descripción de la encuesta es bastante generalizada. Las instrucciones están redactadas con especial atención para intentar que los encuestados entiendan claramente lo que tienen que hacer. Además, se insiste por tercera vez que respondan con las formas que realmente utilizarían en cada situación. El objetivo es conseguir fragmentos de lenguaje lo más similares posibles al lenguaje natural. Este punto nos sirvió de gran utilidad a la hora analizar e interpretar los datos.

Instrucciones

- 1) Lee atentamente la situación para poder responder de la manera más natural posible.
- 2) Completa la parte omitida en las diez situaciones presentadas a continuación como si fueras tú la persona que habla.
- 3) Intenta reproducir fielmente por escrito todo lo que dirías en cada caso incluso las interjecciones, los marcadores de sorpresa, de duda, de descontento etc.

NB: Te garantizo que el uso del resultado de la encuesta será exclusivamente para fines académicos, y de ningún modo por otro propósito.

A continuación, se solicitan los datos de los participantes y se les facilitan las instrucciones para completar el cuestionario:

Datos personales

Sexo: Edad: Nacionalidad: Estudios: Lengua materna

El cuestionario está formado por diez situaciones diferentes. Cada situación se presenta con una descripción del escenario en la que se especifica la distancia social, el poder relativo entre los interlocutores, así como el sexo y la edad del interlocutor, orientada a proporcionar la información sobre los interlocutores involucrados en el contexto en el que se desarrolla el diálogo para que los encuestados puedan inferir los niveles de distancia y estatus social existentes entre los participantes. La descripción termina con la pregunta “¿Qué le dirías?”, para que el diálogo que se inicie sea la producción del acto de habla que se trata. Ponemos como ejemplo la primera situación:

Situación 1

Ves que su profesora ha comprado un nuevo coche de último modelo y te gusta mucho el color del coche.

¿Qué le dirías?

Seleccionamos cuidadosamente los ítems (*topics*) de los cumplidos del cuestionario teniendo en cuenta el perfil de nuestros informantes. Se ha dedicado especial atención para que los ítems, que aparecen conjugados con otros elementos sociales en cada situación, les sean convencionales y familiares. Es importante que los componentes no impidan a los informantes identificar los escenarios. Los cuatro ítems son apariencia física, pertenencias, habilidades y personalidad.

Como se puede apreciar en el cuestionario los temas a los que se refieren los cumplidos y las situaciones son los que se pueden encontrar u ocurrir en la vida cotidiana de los universitarios. Todo el mundo se ha cortado el pelo o ha cambiado la forma del corte alguna vez, se arregla para salir o el tema de los teléfonos móviles les atrae a los jóvenes, etc. Hemos puesto tres casos sobre la apariencia física: situación (2, 8 y 9), dos casos sobre nuevas compras: situación (1 y 10) y cinco casos de diferentes tipos como buena organización o buen regalo.

Otro aspecto que requería una dedicación especial, en la confección del cuestionario, fue la configuración de los factores sociológicos. La relación entre los interlocutores varía según el efecto de tres elementos: distancia social, poder social, sexo y edad. Como se ha indicado anteriormente, hemos fortalecido la información de fondo en cada situación, lo cual implica que se precisen más pistas contextuales y sociales.

La distancia social no se determina en dos valores polarizados, sino que se focaliza hacia la familiaridad gradual entre los interlocutores involucrados. En cada situación, la familiaridad se puntualiza detalladamente: “*tu mejor amiga*” como en la situación 9, “*no le conoces bien*” en la situación 5, etc. En el presente experimento, la familiaridad se configura como el criterio núcleo en el análisis porque una de las hipótesis parte de la idea de que la correlación entre la distancia social y el acto de habla de los cumplidos es más dinámica que con otros factores sociales.

El poder social que es el poder relativo que se presenta como una variable binaria: si el interlocutor del escenario se sitúa en una posición social más alta, el dominio es del interlocutor (posición social + en las situaciones 1, 4 y 7). . Y en el caso de que haya igualdad en cuanto al poder social, no existe el dominio de poder entre los interlocutores, con lo cual la posición social se presenta como nula (posición social 0 en las situaciones 2, 3, 5, 6, 8, 9 y 10. Los sujetos de ambas sociedades son universitarios, no es fácil crear escenarios en los que los encuestados tengan la autoridad o el dominio de poder sobre el otro. El poder social hace posible suponer la autoridad que existe entre los participantes. Si un interlocutor ocupa una posición social más alta que el otro en un contexto determinado, esto significa que el primero tiene autoridad sobre el otro en aquel contexto. En la cultura argelina “la edad” es un factor importante para la determinación de la posición social. Dicha variable tiene mucho peso en la decisión de quién tiene la autoridad sobre quién. Entre los universitarios argelinos, incluso tan sólo un año de diferencia de edad o de promoción de curso puede afectar al estatus relativo entre ellos. Por esta razón, en el cuestionario se ha intentado aplicar el factor edad en la determinación del poder social. Reconocemos que este elemento sensible para los hablantes argelinos puede que no lo sea tanto para los hablantes españoles, aunque por ciertos aspectos de la cortesía, como el uso de formas de tratamiento sí es influyente. Aun así, hemos preferido explorarlo, de tal modo, en las situaciones 5, 7, 8, 9 y 10 está especificada la edad que tienen los interlocutores del escenario. La variable sexo también está considerada y constituye un tema bastante extenso en los estudios sobre los cumplidos, ya que se han propuesto hipótesis de que el sexo es un factor relevante en el acto del habla de los cumplidos o que se manifiestan tendencias y preferencias según esta variable. En la presente investigación, no hemos considerado la variable sexo como un criterio central a la hora de interpretar los datos, aunque no descartamos investigar el vínculo que existe entre el sexo y los cumplidos más adelante. No obstante, se darán algunas explicaciones interesantes y relevantes al respecto en los resultados.

No es posible reconocer de antemano qué tipo de variables sociales van a actuar sobre la variación lingüística. Somos conscientes de que es mucho más complicado el intento de reconocerlas en una investigación como la nuestra, ya que, en primer lugar, las situaciones están ideadas con un mayor control de las variables, y en segundo lugar, los factores descritos arriba no se configuran de la misma manera en culturas distintas. Pese a todo, en el proceso de elaboración del cuestionario se han empleado diez posibilidades distintas como el resultado de la combinación de las dimensiones referidas.

El criterio para clasificar las estrategias de cada respuesta corresponde a la fuerza socio-pragmática de cada secuencia. Las exclamativas son las estructuras gramaticales más usadas en el cumplido, pero aparecen las preguntas retóricas como mecanismo pragmático para reforzar los cumplidos. En tales casos, las estrategias no se clasifican según las estructuras sintácticas, sino que depende de la fuerza pragmática que impliquen. Conforme a las respuestas de los informantes de la encuesta realizada, categorizamos las unidades del cumplido teniendo en cuenta los siguientes aspectos: ¿Se hace una referencia directa o indirecta? ¿Cuáles son las estrategias de la referencia indirecta? Se han establecido dos categorías de los tipos de cumplidos que realizan los informantes: Referencia directa, Referencia indirecta. Una vez establecida la clasificación de los tipos de cumplido, analizamos las estrategias que aparecen en “Referencia Indirecta”. Las estrategias de “Referencia Indirecta” se componen así: Identificar (expresar el reconocimiento), hacer preguntas, dar alguna opinión personal o algún tipo de evaluación y añadir explicaciones, hacer bromas, hacer peticiones o proponer sugerencias, expresar envidia, comprometerse a emular al destinatario e interjecciones exclamativas. Otro aspecto metodológico es de hacer la transcripción fonética de los cumplidos de los argelinos según AFI¹⁴⁹ y la traducción.

¹⁴⁹ Asociación Fonética Internacional

III.2. Análisis de los datos e interpretación de los resultados

En este epígrafe de nuestro estudio, antes de aplicar la teoría seleccionada, respondemos a las preguntas expuestas en la problemática, en cuanto a la estructura de la realización del acto de habla del cumplido, sus componentes. Y por supuesto, averiguar si hay formulas de cortesía para clasificarlas. Luego, focalizaremos en dos teorías, que las vemos como más aplicados a nuestro corpus. Centramos en el modelo propuesto por Leech, basado en el coste y el beneficio ya explicado, y los tres factores (la distancia social, la relación del poder y el grado de la imposición del acto) que propusieron Brown y Levinson, los cuales controlan o regulan el grado de la cortesía seleccionada. Esta selección de las teorías está debida por dos razones: primero, el modelo de Brown y Levinson por ser el más completo y más aplicado a nuestro trabajo. Segundo, nos parece que la teoría de Leech completa la primera teoría de Brown y Levinson.

Se demuestra que los hablantes argelinos y españoles al hacer un cumplido demuestran preferencias específicas bajo la influencia de los factores contextuales. Observaremos las pautas de los hablantes al realizar los cumplidos interpretando las tendencias de cada grupo (el grupo de los argelinos “de Mostaganem” y de los españoles “de Valencia”) conforme a las indicaciones estadísticas obtenidas.

Empezaremos con la presentación del análisis de los 10 escenarios y después se especificarán la distribución y las frecuencias de las categorías generales y de las estrategias indirectas, así como los resultados según las variables sociales que determinamos al diseñar los escenarios.

En las primeras líneas, explicaremos detalladamente las categorías establecidas para analizar los actos de los cumplidos recogidos en nuestros datos con ejemplos que pertenecen a cada categoría. A partir del comienzo del análisis de los datos recolectados hasta la elaboración final de las categorías, se ha intentado obtener una base empírica fiable de acuerdo con presentar los resultados estadísticos conformes y exponer una interpretación adecuada e inequívoca. Nos sustentamos en las observaciones del trabajo de Manes y Wolfson , en el que se analiza una cantidad considerable de cumplidos emitidos en una gran variedad situacional. De tal modo que, para determinar una unidad de cumplido y distinguir otros elementos secundarios como las explicaciones adicionales o las unidades de apoyo, se han establecido las siguientes categorías: Referencia Directa (RD), Referencia Indirecta (RI).

Por una parte, un cumplido se realiza por medio de formas directas convencionales, que se clasifican como el acto núcleo (una unidad de cumplido). Por otra parte, un juicio positivo puede ser transmitido a través de estructuras indirectas, que son menos convencionales y aparecen como unos elementos secundarios, es decir, son las explicaciones adicionales: formas indirectas no convencionales.

III.2.1. Formas directas

Son aquellas que pueden ser reconocidas como cumplidos debido a sus rasgos sintácticos y semánticos patentes que determinan la fuerza elocutiva de los cumplidos, las cuales denominamos “Referencia Directa”. La siguiente tabla ofrece los ejemplos que sirven para ilustrar esta categoría, que son representativos y extraídos de las 10 situaciones de los dos grupos constatados.

situación	Hablantes argelinos	Hablantes españoles
1	استادة مبروك اللوطو الجديده والله ل شابة بزاف سيرتو لاكولار [ostada mabrok alik loto jdida wala' saba besaf sirto la colar] Profe, ¡enhorabuena! El nuevo coche bonito sobre todo el color.	Muy bonito el color de tu coche. Señora, me gusta mucho el color de su coche.
2	لاكوب جاتك هايلا [lakop jatek ajla] El corte de pelo le queda muy bien	¡Qué elegante eres, te queda muy bien!/ Estas muy guapa
3	حبيبنا راک الطير المون [bibna rak tir almon] Amigo hablas muy bien alemán	¡Qué bien hablas alemán!/ Es impresionante, ¡hablas muy bien alemán!
4	استاذ لورقنيزاسون كانت قمة [ostad lorganizisyon manat kima] Profe, la organización ha sido muy buena	¡Vaya organización!

5	خويا الخدمة اللي درتها اكسلون [oya lkadma li dert'a iksilon] Amigo, has hecho un trabajo excelente.	Tu trabajo es muy interesante
6	شحال بنينة الماكلة تاعك [s'al bnina makla taek] ¡Cuánto es rica tu comida!	¡Está muy rica la comida!
7	استاذ انت الوحيد اللي جبت كادو شباب هداك الورد كارتة [ostad nta wajd li dabt kado sbab adak lward sbab besaf] Profe solo usted ha traído regalo bonito, las flores eran muy bonitas	Me encantan las flores
8	شريكى راك بوقوس [sriki rak bo gos] Amigo estas muy guapo	¡Qué elegante eres! / ¡Eres guay!
9	تعرفى شحال راك شابة [taarfī sal raki saba] Sabes que estás muy guapa	Wow, estas muy guapa. / Carmen, ¡que elegancia!
10	تلفونك شباب بزاف [tilifonek sbab besaf] Tu teléfono es muy bonito	¡Móvil nuevo!

Tabla 9: ejemplos de la categoría Referencia Directa.

Lo más destacado en esta tabla es la similitud entre los argelinos y los españoles en el hecho de hacer cumplidos directos con el uso de las mismas estructuras lingüísticas y los mismos adjetivos.

III.2.2. Formas Indirectas

Los enmarcadores que se añaden en la fórmula de los cumplidos también son parte del intercambio del acto de habla del cumplido, pero no se emiten necesariamente en el mismo enunciado de un cumplido. El papel que juega este tipo de comentarios adicionales consiste en centrar la atención en el objeto al que se va a referir el cumplido o sirve para intensificar de alguna forma el cumplido. Este es el motivo por el que las entendemos como formas indirectas no convencionales de los cumplidos, que clasificamos en la categoría de “Referencia Indirecta”. Pero esta categoría también puede funcionar como una estrategia independiente, es decir, su emisión puede concebirse perfectamente como un cumplido, aunque no esté acompañada de los cumplidos directos.

Muchas veces, los hablantes prefieren hacer el acto de hacer cumplidos a través de una forma indirecta, que es mucho más creativa y variada en cuanto a las estructuras lingüísticas. En dichos casos, el valor del cumplido, esto es, la valoración positiva de juicios, sería inferencial.

Hemos notado que nuestro corpus presentaba una variedad llamativa de estrategias para ofrecer cumplidos de estrategias de “Referencia Indirecta” se componen así: identificar (expresar el reconocimiento), hacer preguntas, dar alguna opinión personal o evaluación y añadir explicaciones, hacer bromas, hacer peticiones o proponer sugerencias, comprometerse a emular al destinatario. A continuación, describimos y ejemplificamos cada una de ellas.

Grupo/estrategia	Identificar	Preguntas	Opinión	Bromas	Petición/sugerencia	Comprometerse
Argelinos	80%	40%	20%	40%	30%	40%
Españoles	60%	30%	20%	20%	20%	30%

Tabla10: frecuencias de las estrategias de hacer cumplidos.

A partir de las frecuencias de la tabla se puede decir que no existe una gran diferencia entre las dos culturas en cuanto a las formas indirectas de hacer cumplidos.

III.2.2.1. *Identificar*

La primera estrategia corresponde a las expresiones que simplemente se limitan a manifestar al destinatario el hecho de haber identificado o reconocido el objeto (tema) referido en el cumplido sin exponer un juicio positivo evidente o exagerado.

Es necesario mencionar la importancia que tiene la entonación como recurso lingüístico a la hora de determinar el valor y sentido que transmite un enunciado, “la entonación es determinante para la construcción del sentido de un acto dado”. Y, lo que es más importante, esta señal prosódica es la que decide, en muchos casos, la evaluación o la percepción del oyente sobre la intención comunicativa del emisor. En este sentido, casi todas las estrategias clasificadas en la presente investigación se verán condicionadas por la entonación en las interacciones naturales.

Esta forma de realizar cumplidos es mayoritaria en los dos grupos con (80% argelinos y 60% españoles). Los ejemplos que aparecen a continuación son los que pertenecen a esta categoría:

¡Te has cortado el pelo! (S2) Te veo cambiada. (S6) ¿Móvil nuevo? (S10)

احتى اليوم باه راك شابة (S4) [Ata lyom ba raki saba!] (¡Ey! ¡Hoy te has arreglado!)

تبدلت بزاف (S6) [tbedalt besaf] (Has cambiado mucho.)

III.2.2.2. *Hacer preguntas*

Se han registrado las formas interrogativas que solicitan algún tipo de información acerca de los referentes de los cumplidos. Estas preguntas se diferencian de las retóricas que funcionan para reforzar el cumplido. Según la tabla esta forma de hacer cumplidos es también preferida por ambos grupos con 40% de argelinos y 30% de españoles. Se nota que los dos dan preguntan en las situaciones donde no existe ni poder ni distancia sociales entre los interlocutores. Los ejemplos siguientes son los que pertenecen a esta categoría:

استاذة بدلت اللوطو؟ [Ostada bedalti loto] profesora, has cambiado del coche. (S1)

¿Dónde te lo has cortado? (S2)

¿Cuánto tiempo llevas estudiándolo? (S3)

مين شريت (S10) [Mín šrito?] (¿Dónde te has comprado el móvil?)

III.2.2.3. *Dar opinión personal o evaluación y añadir explicaciones*

En ciertas circunstancias los informantes realizan los cumplidos añadiendo opiniones o explicaciones personales sobre los temas ya aludidos en los cumplidos. Si bien los cumplidos en sí son expresiones que contienen valoraciones y juicios, aquellos comentarios adicionales tienden a ser más subjetivos y específicos, por lo tanto, tienen el efecto de intensificar el contenido del cumplido. Ejemplos que sirven para ilustrar esta estrategia son los que aparecen a continuación:

Veo que te cunden las clases. (S3)

Te ha sentado bien cambiar de aires. (S6)

باينة بلي قرتها بزاف (S2) [Bajna beli kritha bezaf.] (Veo que has estudiado mucho.)

III.2.2.4. *Hacer bromas*

Es una estrategia bastante elaborada, ya que requiere un proceso de inferencia complejo, pero también es una de las más empleadas por los hablantes de ambos grupos a la hora de hacer cumplidos (40% por argelinos y 20% por españoles). Estas formas que se han registrado en los datos, expresan claramente el sentimiento positivo sobre algún hecho o algo relacionado con los destinatarios en tono de broma y, el efecto esperado de su uso es reforzar y exagerar el contenido del cumplido:

¿Tú no tendrías que estar en una exposición? (S8)

Uhhmm, la comida de casa no vale, ¿eh? (S6)

شكون نتيا سارة? (S9 ,2) [skon ntija Sara? (¿Quién es? ¿Es tu [Sara]?)

III.2.2.5. *Hacer peticiones o proponer sugerencias*

Los cumplidos pueden obtener su fuerza elocutiva por medio del contenido proposicional en el que el hablante solicita algún tipo de actividad por parte del destinatario en relación con el atributo que el primero valora positivamente. Por ejemplo, un hablante transmite su evaluación favorable sobre la comida que preparó su interlocutor pidiéndole que repita esa comida en el futuro. Las siguientes peticiones y sugerencias ilustran esta categoría:

Anda, dame clases, me podrías enseñar... (El alemán). (S3)

¡Déjame ver el móvil! (S10)

انشاءالله تعاودها لنا مرة واحداخرى [Insa'e la t'awdi'alna mara ora] (Espero que la repita [la comida] otra vez.) (S3)

III.2.2.6. *Comprometerse a emular al destinatario*

Es una forma que se encuentra solamente en los datos proporcionados por los informantes argelinos. Se caracteriza por su matiz significativamente directo y fuerte, es decir, se compromete a intentar llegar al nivel del destinatario. Por ejemplo, con respecto al proyecto bien presentado del compañero, un hablante argelino le hace un cumplido comprometiéndose a trabajar mucho para seguir su ejemplo:

نسيبي ندير تخافاي كيما تاك (S5)

[nsiji ndir kadma kima ta'ek]. (Intentaré trabajar bien tal y como hace usted en su trabajo.)

III.3. Análisis de las respuestas de las situaciones

En este punto se presentan las respuestas de los dos grupos de las diez situaciones que constituyen el cuestionario y los resultados del análisis con las frecuencias e interpretaciones y comentarios de estos resultados.

III.3. 1. Análisis de la situación N°1

Ves que **su profesora** ha comprado un **nuevo coche** de último modelo y te **gusta mucho** el color del coche.

El contexto: su profesora ha comprado un coche de último modelo y te le gusta el color de coche. El objetivo es la configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto. Sin embargo, el interlocutor del escenario (la profesora) se sitúa en una posición social y el poder social más altos, la edad (+), y el sexo. El tema del cumplido es una pertenencia. Lo que resulta interesante, en primer lugar, es observar cuál es la categoría dominante en cada grupo para hacer los cumplidos y sus frecuencias equivalentes.

La siguiente tabla ilustra las respuestas de los dos grupos encuestados:

N°	Argelinos	Espanoles
01	استاذة بدلت اللوطو؟ [Ostada bedalti loto] profesora, has cambiado del coche.	Te has comprado u coche nuevo muy bonito
02	الله يحفظك من سرتوت لا كولور عرفت تخطاري و الحسادين [ostada arafti ta tari sirto kolar ala jaafdek man asadin] Profesora has sabido elegir que Dios le protege de los celosos.	¡Qué coche más bonito!
03	الشيخة بصح هذا اللوطو فلم او هائل couleur نتاعها الله ببارك [šika besa ada loto film wal color ntaa ajil] Profesora este coche es muy bonito y su color es muy bello que Dios le proteja	Muy bonito el color de tu coche.

04	استاذة بصحتك اللوطو، عرفت تخطاري Profe enhorabuena por el nuevo coche has sabido elegir	¡Qué bonito el coche!, me gusta el color.
05	مادام مبروك عليك التموبيل الجديدة لاكلولار هايلا [madam mabrok alik tomobil jdida lakolar ajla] Señora enhorabuena el nuevo coche su color es bueno que Dios le proteja	Señora, ¡qué color tan bonito ha elegido para el coche!
06	استاذة خلعتينا هذا المرة بصحتك الله يزيد [ostada klatina adi maRa bsatek ala yzid] Profesora nos ha sorprendido esta vez enhorabuena.	Señora, me gusta mucho el color de su coche.
07	الشيخة مبروك عليك لافواتير عرفتي تخطاري خاصة اللون [šika mabrok alik la watir arafti tatari kasatn alalon] Profesora, enhorabuena por el nuevo coche has sabido elegir sobre todo el color.	Me gusta el color de tu coche
08	استاذة كولار هايلا تع اللوطو راكي تعرف تخطاري [ostada kolar ajil ta loto raki taarfī taari] Profesora el color es muy bonito has sabido elegir	Señora me gusta mucho el nuevo coche sobre todo el color
09	مادام اللوطو الجديدة هايلا عجبني بزاف الكولار نتاعها [madam loto jdida ajla ajabni kolar nta a] Señora el nuevo coche es genial me encantado mucho su color.	¿Coche nuevo? Me gusta mucho
10	استاذة كلشي بلبركة والله لشابة بزاف سيرتو كولار [ostada kol ši belbaraka wa la la šaba bezaf sirto la colar] Profesora enhorabuena por Dios es muy bonito sobre todo su color	(¡Oh!Es chulo el coche. ¿Cuánto te ha costado?)

Tabla 11. Datos de la situación N°1

La tabla que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos:

Grupo / categoría	RD	RI
Argelinos	50%	50%
Españoles	80%	20%

Tabla12. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°1

En primer lugar, desde el punto de vista de la estimación general del resultado, podemos subrayar, a diferencia de lo visto hasta ahora, una clara diferencia entre ambas culturas. Se aprecia que mientras que los datos producidos por los informantes españoles se concentran en “RD”, con un porcentaje que alcanza al 80%, en los datos argelinos (50%). Dicho de otro modo, la categoría preferida por españoles corresponde a la menos elegida por los argelinos. Por lo tanto, los grupos se diferencian visiblemente en cuanto a la distribución estadística de las categorías principales. Presentamos los ejemplos de los cumplidos que pertenecen a “RD” de la situación 1:

(Me encanta mucho su coche/ Vaya coche que tiene, me encanta el color).

تبان بلي لوطو شابة. [Tban beli loto šaba]. *(Parece un buen coche.)*

En segundo lugar, es importante fijarse en el hecho de que los informantes argelinos hacen cumplidos con timidez. Este resultado es llamativo sobre todo en las situaciones en que existe el poder social y la edad es mayor.

La segunda opción porcentualmente mayoritaria es “RI” en el corpus argelino, con un 50%. Dicha opción ocupa en el tercer lugar en el resultado de los datos españoles (20%).

Preguntas (10% de argelinos y 30% de españoles)

(¡Oh! Es muy bonito el coche. ¿Cuánto te ha costado?)

Opinión personal (20% de argelinos y 30% por españoles)

تبان بلي لوطو من الملاح [Tban beli loto malmla'] *([Me parece que] Es muy buen coche.)*

Broma (00% de argelinos y 20% de españoles)

Se puede explicar la ausencia de la broma en los datos argelinos por la alta distancia social y por el poder de la profesora sobre el hablante.

¡Qué coche más bonito! podría usted prestarmelo, ¿verdad?

□ Petición/Sugerencia: (10% de argelinos 20% de españoles)

تميل مليحة دينا معاك مرة على مرة. [Tomobil mli'a dina m'ak mara ala mara].

(Buen coche, espero que me lleves a casa de vez en cuando.)

Por último, analizaremos el tipo de estrategia de “RI” empleado en la primera situación. En este contexto en el que se les pedía a los encuestados hacer un cumplido sobre el coche de la profesora y su color, los grupos comparados se diferenciaron al mostrar su preferencia. Los resultados nos lo muestran claramente. Por ejemplo, a pesar de que los hablantes de ambas culturas revelaron la tendencia a hacer preguntas sobre el objeto, la frecuencia demostrada por cada grupo es distinta (30% en español y 10% en argelino). Es decir, la preferencia marcada por los españoles es mucho más firme que la de los otros. En este aspecto, cabe mencionar el contenido de las preguntas. La mayoría de las preguntas en español concierne al objeto (el coche). Pero también aparecen preguntas más específicas que hacen referencia a cómo lo ha podido comprar o a quién pertenece el coche: *¿De dónde lo has sacado? ¿Es suyo?*

Como se puede observar, los contenidos de estas preguntas son directos. Además, el corpus argelino señala que los hablantes varían sus preferencias en cuanto al tipo de estrategia. Dan opiniones o evaluaciones personales de forma extra sobre el coche (20%) , las cuales han sido utilizadas también por los españoles pero en menor grado. Además, es interesante observar otras dos estrategias que se registran en el material argelino: hacer petición o sugerencia.

En cuanto a los marcadores de cortesía, se nota que están presentes en los dos grupos como el uso del saludo, el uso frecuente del título o la función de la profesora y el uso formal de la lengua como el uso de “su” “usted”, etc.

En general y a partir del análisis de los resultados se nota que la posición social, la edad y la distancia social influyen en el grupo argelino más que en el español.

III.3. 2. Análisis de la situación N°2

Su amiga, es **menor que tú**, se ha cortado el pelo de forma diferente a la habitual. Le queda muy bien y le hace parecer muy guapa

Un escenario donde el oyente es una amiga que es menor que el hablante, el objeto del cumplido es un nuevo corte de pelo. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido según la edad (-), y el sexo. El contexto: su amiga se ha cortado el pelo de una forma diferente a la habitual. Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto, sin la distancia social. Y sin el dominio de poder social, puesto que en este contexto los informantes se sitúan en una posición de amistad. El tema del cumplido: apariencia física. La tabla siguiente presenta los datos de esta segunda situación.

Nº	Argelinos	Españoles
01	لاكوب هذا جات عليك هايلا [la kop dat alik ajla] El corte de pelo te queda muy bien	Estás muy guapa con el pelo corto.
02	خرجت عليك لاكوب الجديدة [kar dat alik lakop dida ajla]te queda muy bien el nuevo cortes de pelo	Te sienta muy bien el nuevo corte
03	بصح لاكوب تاك فلم راك كلغزالة [besa lakop taak film raki kilgazala] Te queda muy bien estas muy guapa	Estás muy guapa con el cambio de look.
04	راكي شابة بزاف بلاكوب الجديدة [raki šaba besaf blakop dida] Estas muy guapa con el nuevo corte de pelo	Te sienta muy bien el cambio de peinado. Estás muy guapa.
05	والله ما عرفتك بلاكوب الجديدة زادت فيك النص [wala maraftek ablakop dida sadetfik anos] Por Dios no te reconozco con el nuevo corte de pelo, te ha quedado muy bien.	Te has cortado el pelo, no? Te queda muy bien.
06	سوهيلة شحال راكي شابة لاكوب جاتك هايلا وجات عليك [soila šal raki šaba lakop datek ajla odat alik] Sohila, ¡qué guapa estas!, el corte te queda bien.	¡Qué guapa estás!

07	شحال راک شابا لاکوب تااک هایلا [šal raki šaba ljom lakop taak ajla] ¡Qué linda estas hoy! Tu corte de pelo es genial	Te has cortado el pelo, que guapa!
08	سلام شریکتی جاتک علامه هذ لاکوب راک حطه [salam šrikti datek alama ada lakop raki ata] Buenos días amiga, te queda muy este corte de pelo estas muy guapa.	Te queda muy bien el corte de pelo, estás muy guapa.
09	ساره واشن هد اللوک [sara wašno ada lok] ¡Sara! ¡Qué es este look!	te favorece el cambio de look.
10	بغیت برک نفلک بلی هد هی لاکوب اللی جی علیک راکي هایلا [Brit rir ngolek beliadi iya lakop li gi alik] Solo quiero decirte queeste corte de pelo te queda bien	Te sienta muy bien el nuevo look.

Tabla 13. Datos de la situación N°2

La tabla que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos

Grupo	categoría	RD	RI
Argelinos		30%	30%
Espanoles		40%	30%

Tabla 14. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°2

Los españoles prefieren la estrategia que se basa en la expresión directa del acto (RD) en primer lugar, con un porcentaje del 40%. Los argelinos por su parte manifiestan la siguiente tendencia: predomina la forma de “RD” (30%) y de la forma indirecta, con un 30%.

Los ejemplos que aparecen abajo son los cumplidos que pertenecen a la categoría de Referencia Directa:

¡Qué bien te queda ese corte de pelo!

هایلا [Lakop datek ajla] (Te queda muy bien el pelo [el corte de pelo].)

Se observa que en ambas culturas la utilización de la forma (RD) es bastante frecuente, especialmente los argelinos (40%), en comparación con los españoles (30%). En este caso, las

formas indirectas toman el papel funcional de reforzar e intensificar el contenido de los cumplidos. Dicha combinación se manifiesta de una forma muy variada. La posición o ubicación de aquellos comentarios aditivos no se ven limitados, es decir, aparecen o bien por delante o bien por detrás de las expresiones directas (RD). Además, se registraron casos en los que se emplea más de una estrategia de “RI” en esta forma combinada.

Las estrategias combinadas usadas, tanto por los informantes españoles como los argelinos dan preeminencia a la combinación de “Identificación” en un 80% de los casos españoles y un 60% de los argelinos. A través de la combinación mencionada, los hablantes informan a su interlocutora (la amiga) del hecho de haber notado el cambio y le transmiten sus evaluaciones positivas y aprobación de ese cambio. Los cumplidos siguientes ilustran dicha estructura:

¿Te has cortado el pelo? Te favorece más.

قصيت شعرك زاد فيك النص واو [waw, kasiti sarak sad fik nas]. (¡Wow! te has cortado el pelo. te queda muy bien.)

El resto de formas mixtas que han sido recogidas lo presentamos con sus ejemplos correspondientes:

Pregunta (10% de argelinos y 00% de españoles)

كوب شابة بزاف وين درتيها [Kop ajla win derti a?] (Es muy bonito el corte de pelo. ¿Dónde [en qué peluquería] se lo hizo?)

Identificación + Pregunta (20% de argelinos y 00% de españoles)

بصحتك قصيت شعرك راك شابة بزاف هاكذا وين [Bsa 'tek kasiti sarek ; raki saba besaf ; win?]

(Te has cambiado el pelo [el corte de pelo]. Estás muy guapa. ¿Cuándo te lo cortó?)

Pregunta + Petición/Sugerencia (10% de argelinos y 00% de españoles)

ستيل هذا جا عليك كارثة عندمن درتیه وريلي لبلاصة [stil ada ja alik karita and men derti' warili lplasa]

(Te queda muy bien ese estilo. ¿Dónde te lo hizo? Recomiéndeme una peluquería.)

(¡Wow! Te has cambiado el pelo [el corte de pelo]. Pareces más guapa

En general y partir de las frecuencias y los datos se nota que los argelinos hacen cumplidos en muchas estrategias al contrario que los españoles que repiten mucho el mismo cumplido. En resumen en esta situación y debido que no existe ni distancia ni poder sociales, se nota que los argelinos usan muchos marcadores de cortesía al contrario de los españoles. Se nota también que el factor de menor edad no influye en los dos grupos.

III.3.3. Análisis de la situación N°3

Estas paseando con **un amigo**. Un extranjero os pregunta por una dirección en alemán; tu amigo le contesta con un **buen nivel muy** alto.

Un escenario donde la conversación está entre dos amigos, el objeto del cumplido es el buen nivel de alemán. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido entre dos amigos sin influencia de edad ni de poder social. Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto, ya que es un amigo (distancia social -). Hay igualdad en cuanto al poder social, no existe el dominio jerárquico entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social no se presenta. Tema del cumplido: habilidad. Contexto: descubre que un amigo habla muy bien alemán, que tiene un nivel muy alto.

En la siguiente tabla presentamos las respuestas de los informantes.

N°	Argelinos	Españoles
01	<p>ماشاء الله راک تعرف الالمانية مليح امبعد علمني</p> <p>[maša Ala rak taraf alalmanija mli, mbaad alamni]</p> <p>¡Qué bien! Hablas muy bien alemán, después enséñemelo.</p>	<p>Te manejas muy bien en alemán, ¿Dónde lo has aprendido?</p>
02	<p>الله يبارك تهدر بسلامتك نستعرف بيك</p> <p>[Ala jbarek tadar beslamtek nastarefbik]</p> <p>¡Qué bien! Hablas bien</p>	<p>¡No me habías contado que hablabas tan bien alemán!</p>
03	<p>الله يبارك خويا راک اطير المن</p> <p>[Ala jbarek joya rak atir almon]</p> <p>Amigo mío hablas muy bien alemán</p>	<p>Parece que controlas el alemán, ¡qué bien!</p>

04	الله يبارك راک طرطق المانية شريكي [Ala jbarek rak tartak alamanija] Hablas muy bien alemán amigo mío	Uy, no sabía yo que hablabas tan bien alemán!
05	راک فور بزاف وين تعلمتها [rak for besaf win talamta] Es genial, ¿dónde la has aprendido?	Tu nivel de alemán es muy bueno.
06	مانخافش عليك شريكي بلاصتك ما راهيش هنا [mankafš alik šriki blastek marajš aana] Mereces más que este	Bueno, ¡pero que bien hablas alemán!
07	راک غاية فالالمو الي ما يعرفکش يقول هذا الماني [rak aja filalmon ali majaarfekš jgol ada almon] Estas muy bien en alemán quien no te conoce diría que eres alemán.	Vaya, no sabía que dominabas tanto el alemán
08	والله يا الالمانى [wala ja almani] ¡Eres alemán no!	Madre mía, ¡qué bien te manejas con el alemán!
09	قالولي تعرف لالمو مي ماعلاباليش بلي هكا راک فور بزاف [galoli taraf lalmo mi malabališ beli aka rak for besaf] Me han dicho que sabes algo de alemán pero no sabía que lo dominas así.	Vaya, no sabía que hablaras tan bien alemán, ¡qué suerte! ¿Cuánto tiempo llevas estudiándolo?
10	خلعتني حسبت روعي راني مع الماني راک تسلكها يا خويا [klatni asabt ro i rani m a almani rak tsalak a y a oja] Me has sorprendido, he pensado que estoy con un alemán, dominas bien mi hermano(amigo)	Hablas genial el alemán, no pensaba que hablaras tan bien. ¡Qué envidia me das!

Tabla 15. Datos de la situación N°3

La tabla que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos

Grupo categoría	RD	R IND
Argelinos	40%	30%
Espanoles	60%	30%

Tabla16. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°3

Pese a que las dos comunidades de habla constatadas expongan la preferencia por el uso de la estrategia directa, llama la atención la alta frecuencia que incide en el corpus español con 60%.

Hombre, me has dejado flipada. ¡Qué bien hablas el alemán! / Madre mía, ¡qué bien te manejas con el alemán!

Y la estrategia que ocupa el primer lugar del corpus argelino también es la estructura que expresa la valoración positiva directamente (40%):

تهدر مليح الالمانية كي غاية. [Tadar mlih alalmaia ki gaya]. (Hablas bien alemán. ¡Qué bien!)

La segunda opción porcentualmente mayoritaria para los hablantes españoles es la que consiste en expresar los cumplidos de un modo indirecto (RI: 30%). Los datos proporcionados por el grupo argelino difieren en cuanto a la segunda estrategia más usada.

Petición/Sugerencia (50% de argelinos y 20% de españoles)

النيفو تاك في لالمو خلعني الى عندك الوقت علمنا شوية [El nifo ta ak fi lalmon k laeni ila andek wakt alamni šwiya]. (Es impresionante tu nivel de alemán. Si tienes tiempo, enséñame poco de alemán.)

راك تهرها كيما هو ما راني نحتاجك الا كاش ما خاصني [Rak ta der a kima oma rani ne tajek ila kaš ma kasni] (Hablas como si fueras alemán. ¿Te podría pedir ayuda si tuviera dudas sobre el alemán [en el futuro]?)

علمنا شوية. [Alamna šwiya]. (Dame clases.)

تا انا نعرف شوية مادا بية تعاوني [ta ana naeraf šwiya mada biya t'awani]. (Ayúdame con mi alemán.)

□ Pregunta (40% de argelinos y 20% de españoles)

La última forma mencionada (Pregunta) también es la preferida por los dos informantes con un 40% de argelinos y 50% de españoles:

راك فور بزاف في لالمو كيفاه درت حتى راك تهرها هاكدا [Rak for bezaf fi lalmaon kifa dert ht arak ta der a akda?] (Ha mejorado mucho tu alemán. ¿Con qué [medio] has estudiado?)

¿Cuánto tiempo llevas estudiándolo? ¿Dónde lo has aprendido?

Vaya, no sabía que hablaras tan bien alemán, ¡qué suerte! ¿Cuánto tiempo llevas estudiándolo?

En segundo lugar de la forma mixta más empleada por los hablantes españoles se registran dos construcciones con el mismo porcentaje: “Broma”. Los ejemplos que se presentan a continuación son los que corresponden a cada forma:

Hablas genial el alemán, no pensaba que hablaras tan bien. ¡Qué envidia me das!

Los argelinos presentan un porcentaje de 30%:

كاش ما كنت تقبل عليا [kaš ma kon tğolo alja] ¡Habéis burlado de mi!

لولان جيت شباب غير شوية نقول الماني [Lo kan dit šbab rir šwija ngol almani]

كلاطني اسابت روجي راني مع الماني راک تسلكها يا خويا [klatni asabt ro i rani m a almani rak tsalak aya oja]

Me has sorprendido, he pensado que estoy con un alemán, dominas bien mi hermano (amigo)

En general, en esta situación los interlocutores de los dos grupos muestran mayor grado de libertad en hacer cumplidos y se explica por la relación de cercanía y la ausencia de influencia de los factores sociales.

III.3.4. Análisis de la situación N°4

Al final de los estudios, **el jefe del departamento** ha organizado una fiesta para los estudiantes, te gusta mucho la organización y la buena recepción. **¿Qué le dirías?**

Un escenario donde la conversación está entre el jefe del departamento y un estudiante, el objeto del cumplido el gusto de la organización y la buena recepción. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido con influencia de edad, el poder y la posición sociales. Contexto: en una fiesta bien organizada con una buena recepción. Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es muy bajo, ya que es un jefe (distancia social +). Hay gran distancia en cuanto al poder social, existe el dominio jerárquico entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta. El tema del cumplido es una habilidad. La siguiente tabla presenta las respuestas de los dos grupos:

N°	Argelinos	Españoles
01	<p>الشيخ فانتت شابة بزاف الله يعطيك الصحة او ربي يخليك لينا</p> <p>[šik fatet šaba basaf Ala jatik saa o rabi jkalik lina]</p> <p>Profesor, la fiesta ha sido muy bonita. ¡Que te protege!</p>	<p>¡Ha sido una fiesta genial.</p>
02	<p>استاذ بغيت نشكرك على لورقانيزاسونو ريسبسون الله يحفظك</p> <p>[ostad bgut našakrok ala lorganisasjon o reseosjon Ala jaafdek]</p> <p>Señor quiero agradecerle por la organización y la recepción ¡Que te protege!</p>	<p>¡Qué fiesta tan bien organizada! has controlado todos los detalles.</p>
03	<p>استاذ براك الله فيك فانتت روعه</p> <p>[ostad barak Ala fik fatat rawa]</p> <p>Señor, muchas gracias, ha sido genial (la fiesta)</p>	<p>Muchas gracias por su recepción, ha sido una fiesta genial.</p>
04	<p>استاذ صحيت بزاف والله فانتت علامة اسيغنتو لورقانيزاسون</p> <p>[ostad sa it besaf wala fatet alama I sirto lorganizasjon]</p> <p>Profesor, muchas gracias, le juro que ha sido genial sobre todo la organización</p>	<p>Señor, me ha gustado mucho la organización de la fiesta.</p>
05	<p>استاذ بغيت نشكرك على ريسبسون ونقلك بلي فانتت بيان اورقانيزي</p> <p>[ostad bgut našakrok ala risipsyon wangolek beli fatet byanorganizi]</p> <p>Profesor quería agradecerle por la recepción y decirle que ha sido bien organizada</p>	<p>Muy bonita la fiesta</p>
06	<p>الله يعطيك الصحة فانتت فو غمدابل</p> <p>[ala yatik saha fatat formidabl]</p> <p>Muchas gracias ha sido muy buena(la fiesta)</p>	<p>La fiesta ha estado muy bien.</p>
07	<p>الاستاذ الحفلة كانت هائلة سيرتو لورقانيزاسون او صحيت بزاف على لورقانيزاسون</p> <p>[ostad lhafla kanat ay la sirto lorganizasyon o sahit bezaf ala resepsyon]</p> <p>Profesor, la fiesta ha sido genial sobre todo la organización y muchas gracias por la organización.</p>	<p>Gracias por la fiesta.</p>
08	<p>استاذ حبيت نقلك بلي اول مرة نحضر حفلة كيما هاك فانتت روعة عجبتي</p> <p>بزاف [ostad habit ngolek beli awalmaña nahader hafla kimahaka fatat rawa ajbatni bazaf]</p>	<p>Ha sido genial muchas gracias</p>

	Profesor me gustaría decirle que por primera vez vi una fiesta así, ha pasado genial, me ha gustado mucho.	
09	موسيو قمتو بينا غاية ماغسي بوغ تو سيغتو لو غقائيز اسون او غسبسون [mosyo komto bina gaya marsi porto sirto lorganizasyo oresepsyon] señor muchas gracias para todo sobre todo la organización y la recepción (buenas)	Ha sido muy bonita la fiesta.
10	استاذ ماذ بيك تعاودوهانا مرة واحدخرى فانت هائلة او خلعتونا بالرسبسون [ostad madabik tawadhalna maraokra fatat hayla o klatona beresepsyon] Profesor por favor repítala otra vez ha sido genial (fiesta) nos ha sorprendido por la recepción (buena).	Señor, me ha gustado mucho la fiesta, muchas gracias

Tabla 17: Datos de la situación N°4

La tabla que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos

Grupo categoría	RD	RI
Argelinos	30%	70%
Espanoles	80%	20%

Tabla 18. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°4

En este escenario se nota una diferencia significativa entre los dos grupos, mientras que los argelinos usan la “RI” con mayor frecuencia “70%” los españoles usan la “RD” con “80%”.

Lo más destacado en esta situación es que los dos grupos han hecho actos de habla de agradecimiento que es un acto expresivo en vez de hacer un acto de cumplido, se puede explicarlo por la distancia y el poder sociales que están entre los interlocutores.

III.3.5. Análisis de la situación 5

Su compañero que **no le conoces bien**, ha recibido un premio del **mejor trabajo de investigación en la universidad**. Has leído el trabajo y lo has encontrado interesante.

Un escenario donde el oyente es un compañero no bien conocido, el objeto del cumplido es un trabajo de investigación. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido con personas no bien conocidas y Configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores, asimismo la familiaridad es baja (distancia social +). El tema del cumplido es una habilidad. La tabla presente resume las respuestas de los dos informantes.

Nº	Argelinos	Españoles
01	[joya babaraka alik wala tastaal kadma ttak ta waad for] Amigo, felicidades, por Dios los merces, tu trabajo es especial.	El trabajo que ha presentado es de calidad
02	ربي يزيد تستهل كثر باغسكو راني قريت واعجيني بزاف [rabi yzid tastaal ktar parsko ranikrit ojabni] Que Dios te ayude, te mereces más, he leído el trabajo y me ha gustado mucho.	Enhorabuena por el premio que has recibido.
03	اخينا مبروك عليك [akina mabrok alik] Mi amigo enhorabuena	Felicidades. Su trabajo me parece muy bueno
04	بصحتك هذيك خدمة ولا خلين [bsatek adik kadma wala kalini] Enhorabuena es un buen trabajo	Me encanta tu trabajo
05	حبيبنا درت فيها خدمة روعة او تستاهل اكثر [abibna derti fi a kadma rawa o tastaal ktar] Amigo, has hecho un buen trabajo y mereces mas	Felicidades por el premio. El trabajo que acaba de presentar me parece de calidad.
06	مبروك عليك بلرشارش اللي درتها بلاصتك ماهيش هنا [mabrok alik,blarešarš lidert blastek marajš]	Felicidades, te lo mereces. Buen trabajo!

	Enhorabuena con tu investigación vas a tener buen futuro	
07	مبروك عليك عجبني بزاف تخفائي اللي درت [mabrok alik ajabni bezaf travay ali dert] Enhorabuena me encanta tu trabajo	Enhorabuena por el premio Me ha gustado mucho este trabajo.
08	بصحتك كي قريتو عرفت بلي تستاهل [bsatek ki krito araft beli tástalo] Enhorabuena después de leerlo conocía que lo mereces	Enhorabuena por tu trabajo.
09	Mes félicitations vraiment vous avez fait un excellent travail . [mi filicitasjon vrimon vo zavi fi an iksilon travay] Mis felicitaciones	Me parece muy buen trabajo.
10	نستعرف بيك، شرفتنا [nastaraf bikšaraftna] Bravo nos ha honorado.	El trabajo que ha presentado me parece muy interesante

Tabla 19. Datos de la situación N°5

La tabla siguiente presenta las frecuencias de las referencias usadas en la quinta situación.

Grupo categoría	RD	RI
Argelinos	60%	40%
Espanoles	80%	20%

Tabla 21. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°5

En esta situación se nota un mayor uso de la forma “RD” por los argelinos como los españoles, se puede explicar esto por la situación de distancia social entre los interlocutores, es decir el hacer cumplidos con mayor cuidado.

En cuanto a las formas combinadas de hacer los cumplidos, cabe destacar una proporción importante de las dos formas siguientes que aparecen en el corpus argelino:

- Pregunta (*¡Wow!Es impresionante. ¿De dónde ha sacado la idea?*)

(El trabajo [que ha presentado hoy] es excelente. ¿Qué es lo que le ha inspirado [para la idea]?)

Petición/Sugerencia (Ha sido magnífico, [le pido que] me enseñe mucho.)

La primera combinación presentada arriba (sugerencia + Pregunta) también ha sido elegida por la mitad de los hablantes argelinos (50 %). En el segundo lugar de la forma mixta más empleada por los hablantes españoles se registran dos formas con el mismo porcentaje:

“Petición/Sugerencia” y “Broma”. Los ejemplos siguientes son los que corresponde a cada forma:

Me ha parecido muy interesante el trabajo, me gustaría hacer uno igual.

En las líneas que siguen, se expone el resto de formas mixtas del material recogido:

Opinión personal

(Es una idea brillante. [Creo que] el proyecto va a tener éxito.)

Comprometerse a emular al destinatario

(Es [usted] extraordinario. Intentaré trabajar bien tal y como hace usted en su trabajo.)

Es oportuno destacar un aspecto relacionado con la última forma citada, es decir, la estrategia de “*Comprometerse a emular*” es una estrategia de “Referencia Indirecta” que se registra solamente en los datos producidos por los informantes argelinos, la cual consiste en expresar el compromiso de esforzarse más para llegar al alcance del interlocutor por algo que valora positivamente de él. La distribución estadística de esta estrategia corresponde a un 10% del total de las estrategias indirectas. En este sentido, podemos aludir a la estrategia que consiste en solicitar algún tipo de actividad por parte del destinatario en relación con el atributo valorado favorablemente (hacer peticiones o proponer sugerencias). Esta forma ha sido utilizada por el 20% de los hablantes españoles.

Yo: [le pido que] me enseñe mucho).

Es decir, le pide o le transmite al destinatario que quiere aprender de él. Esta expresión de petición o, más bien, de “*muestra de respeto*” puede llegar a denotar un fuerte sentido de admiración y aprecio.

III.3.6. Análisis de la situación N°6

En una fiesta, una **chica** que es **mayor** que tú, ha preparado una comida, la pruebas y la encuentras **muy rica**.

Un escenario donde el oyente es una chica de edad mayor que el hablante, el objeto del cumplido es una comida muy rica. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido según la edad (+), el sexo y la relación entre el oyente y el hablante. Contexto: en la fiesta, prueba la comida que ha traído una chica mayor de edad y la comida está muy rica.

Configuración de los factores sociológicos: la distancia social no es grande entre los interlocutores, asimismo la familiaridad es alta (distancia social -). Y sin dominio de poder, puesto que en este contexto que se les ha proporcionado a los encuestados ellos se sitúan en una posición igual frente a la chica mayor de edad. El tema del cumplido es una habilidad. La siguiente tabla muestra las respuestas de los argelinos y de los españoles:

N°	Argelinos	Españoles
01	ختي يعطيك الصحة على الماكلة اللي جبتياها [Kti jatik sa a ala makla li dabti a] Senora muchas gracia por la comida	Me encanta tu comida.
02	مادام عندك ستيل هاييل طاحلي على القوسطو [madam andak stil ajal tali ala gusto] Señora tú tienes un estilo que me cae bien	Muy buena la comida que has preparado
03	ختي براك الله فيك عل الماكلة اللي جبتياها [kti barak ala fik ala makla li dabti] Señora muchas gracias para la comida	Tu comida está riquísima, ¿Cómo la has hecho?
04	ختي صحيت بزاف طيابك كان هاييل [kti sa iti besaf tjabek kan ajal] Sra muchas gracias la comida era muy rica	Me gusta mucho la comida que has preparado
05	انسة عجيني بزاف طيابك [anisa a dabni besaf tyabek] [señorita me encanta mucho la comida	La comida está muy rica.

06	يعطيك الصحة ماكلتك كانت بنينة بزاف [jatik saa oti makaltek kanat bnina besaf] Muchas gracias tu comida era muy rica.	Me gusta mucho la comida que has preparado
07	خت طيبك كارثة نحتاجك طيبيلي في عرسي [kti tjabek karita natadak tajbili fi arsi] Señora tu comida es muy rica, te necesito	Qué rico, te ha quedado muy bien.
08	شريكتي لازم توريلي كيفاه الماكلة جات بنينة هكا [šrikti lasam twarili kifa almakla dat bnina aka] Amiga, tienes que mostrarme cómo la comida ha sido muy rica así.	Muchas gracias por la comida, está riquísima.
09	شريكتي الله يبارك راكي تعرفي طيبيلي [šrikti ala jbarak raki taarfi tajbi] Amiga, enhorabuena, cocinas muy bien.	Le felicito. La comida estaba riquísima.
10	ختي ماخسي بزاف جام كليت كيم هكا كيف درت [kti marsi besaf dami klit kima aka kifa darti] Amiga, muchas gracias, nunca he comido así, ¿cómo la has hecho?	¡Qué rica! ¿Cómo se hace?

Tabla 20. Datos de la situación N°6

La tabla que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos.

Grupo \ categoría	R D	R I
Argelinos	40%	60%
Españoles	80%	20%

Tabla 21. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°6

A partir de los resultados se nota que hay una gran diferencia entre los dos grupos. El uso de la forma “RI” es más frecuente entre los argelinos (60%) que entre los españoles (20%), los españoles usan la forma “RD” más que los argelinos.

Según los resultados obtenidos tanto los informantes españoles como los argelinos prefieren, en primer lugar, la forma combinada “Pregunta”, con preferencia del 70% y el 60%, respectivamente, seguida de la “Petición/Sugerencia” (30% de los argelinos y 20% de los españoles).

Le felicito. La comida estaba riquísima. Esto está de muerte. ¡Qué rico!

تعرفي طيبتي [Ta'arfi tajbi]. (Cocinas muy bien.) ¡Qué rica! ¿Cómo se hace?

المأكلة جات بنينة. باينة بلي درتي ستاج تاع تياب [El makla jat bnina bezaf, bayna beli derti stage ta'e tyab?] (Está muy rica. ¿Ha tomado clases de cocina?)

Tienes que traer más comida, está muy rica.

ماكلتك بنينة بزاف لازم تعلميني كيفاه درتيها [Makaltek bnina bezaf lazam t'almini kifa derti a]

(Está muy rica. Enséñeme cómo prepararla [la comida].)

Han aparecido otras dos formas combinadas más: “RD + Broma” y “RD + Pregunta + Petición/Sugerencia”, las cuales presentan unos porcentajes bajos. Lo que concierne al uso de las estrategias de “RI” los grupos constatados muestran un resultado muy similar, no sólo en la variedad sino también en su distribución estadística. Los hablantes han utilizado, en este contexto particular donde su interlocutor ocupa un lugar superior respecto a posición social, las tres formas siguientes en orden decreciente: la estrategia de hacer preguntas en primer lugar, la de hacer bromas en segundo lugar y la de hacer peticiones o proponer sugerencias en último lugar. La forma dominante (hacer preguntas), que llega a marcar un 50% en el corpus argelino y un 40% en el español, contenía las preguntas relacionadas con la preparación de la comida (*¿Qué es y cómo se prepara?*; *¿Lo ha hecho tu misma?*).

Pero también aparecen las preguntas más concretas o personales, especialmente, en el corpus argelino:

باينة بلي طيبتي بزاف [Bajna beli taibi bezaf?] (¿Cocina usted muy a menudo?)

باينة بلي تهواي الطياب [Bayna beli ta way t jab?] (¿[Cocinar] es su pasatiempo?)

Y la segunda más recurrente (Petición/Sugerencia) se trata de pedirle al interlocutor la receta o la repetición de la comida. Por último, las bromas que hacen los hablantes para felicitar al interlocutor por la comida que preparó son del siguiente tipo:

“Está buena, seguro que no lo has cocinado tú”.

III.3.7. Análisis de la Situación N°7

Vais a celebrar una fiesta para un amigo y cada uno debe llevar un regalo, ves que tu **jefe** ha traído unas **flores muy bonitas**.

Un escenario el oyente es un jefe y el hablante es un estudiante, el objeto del cumplido son unas flores muy bonitas. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido según el poder (+), la edad (+), y el sexo. El objetivo es configuración de los factores sociológicos: la distancia social es grande entre los interlocutores, asimismo la familiaridad es baja (distancia social +). Y el dominio es del interlocutor, ya que en este contexto específico que se les ha proporcionado a los encuestados, ellos se sitúan en la posición inferior frente al jefe. El tema del cumplido es una habilidad. La tabla que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos:

N°	Argelinos	Españoles
01	<p>اشيخ علابالك بلي البوكي تاع الورد اللي جبت هاييل بزاف</p> <p>[šik alabalak beli lboki ta ward ayal]</p> <p>Señor sabe usted que el ramo de las flores que has traído es muy bonito</p>	Un ramo de flores muy bonito.
02	<p>استاذ غير نت لي عرفت تخير الكادو</p> <p>[ostad gur nta li araft tkayar lkado]</p> <p>Profesor, solo usted ha elegido buen regalo</p>	Las flores que ha traído son muy bonitas
03	<p>استاذ هداك الورد من جبت هاييل بزاف</p> <p>[ostad adak lward min gebto ayal bazaf]</p> <p>Señor de donde has traído aquellas flores</p>	¡Pero qué bonito ramo de flores!
04	<p>استاذ بغيت نفاك بل الكادو هداك شباب بزاف</p> <p>[ostad bgut ngolek beli lkado adak šbab bazaf]</p> <p>Señor quería decirle que su regalo era muy bonito</p>	¡Qué flores tan bonitas ha traído!

05	<p>استاد علا بالك بلي قع هدر و علا الورد اللي جبت هاييل بزاف</p> <p>[Ostad alabalak beli ga adro ala Ward li gebto]</p> <p>Señor sabe usted que todos han hablado de su regalo (era muy bonito)</p>	Oh, que flores más bonitas!
06	<p>شحال شباب داك البوك تاع الورد</p> <p>[šal šbab dak lboki ta lward]</p> <p>Qué ramo de flores muy bonitas</p>	Son muy bonitas.
07	<p>الشيخ بغيت نفلك مين جبت هداك البوك تاع الورد عجيني بزاف</p> <p>[šik bgut ngolek min gebt adak boki ta ward agebni bazaf] señor quería saber de donde has traído este ramo de flores me encantan.</p>	Preciosas flores.
08	<p>الشيخ والله للكادو هداك تاع الورد هاييل بزاف</p> <p>[šik wala lkado ta ward ayal bazaf]</p> <p>Señor por Dios su regalo era muy bonito</p>	Que flores
09	<p>هداك الورد كارتة باين بلي غال</p> <p>[adak lward karita bayen beli gali]</p> <p>Aquellas flores eran muy preciosas</p>	Oh que flore tan bonitas
10	<p>شحال شباب البوك تاع الورد</p> <p>[šal šbab boki ta ward]</p> <p>¡Qué ramo de flores!</p>	Son muy bonitas las flores

Tabla 22. Datos de la situación N°7

La tabla siguiente recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos resume la frecuencia del uso de las referencias de los dos grupos.

Grupo	categoría	RD	RI
Argelinos		90%	10%
Españoles		80%	20%

Tabla23. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°7

Los resultados estadísticos de la tabla son la mejor explicación de que en esta situación los dos grupos han utilizado casi la misma frecuencia mayoritaria de “RD”. Este resultado argumenta lo que hemos dicho en la primera situación, es decir donde existe mayor distancia y poder sociales los dos informantes prefieren o están obligados de hacer cumplidos directos sin preguntas, sin observaciones adicionales.

En el corpus español se nota el uso de las formas exclamativas introducidas por “qué”: *¡Qué flores ! ¡Qué flores tan bonitas ha traído!* Los argelinos también utilizan las formas exclamativas introducidas por “شحال ”. Se nota también otros tipos de hacer cumplidos en los dos grupos como las preguntas en el corpus argelino.

En cuanto a los marcadores de cortesía los dos grupos y bajo la influencia del poder social hacen cumplidos con mayor atención. El uso de usted, la ausencia de las brumas, las peticiones, las sugerencias o otros tipos.

III.3.8. Análisis de la Situación N°8

Un amigo tuyo se va al extranjero porque ha conseguido un trabajo. Habéis organizado una fiesta de despedida en tu casa y ves que se ha **vestido de forma muy elegante**.

Un escenario donde la conversación está entre dos amigos, el objeto del cumplido. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido. Contexto: un amigo vestido muy elegante. Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto (distancia social -). No existe dominio de poder relativo entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta como nula (posición social 0). El tema del cumplido es una apariencia física. La tabla que se presenta muestra las respuestas de los encuestados:

Nº	Argelinos	Españoles
01	او صحبي تعرف ش اراك شباب ولا [o sabi taraf šarak šbab wala] Amigo estas muy guapo	Qué guapo te has puesto para la fiesta.
02	راك شباب بزاف [rak šbab bazaf] Estas muy guapo	¡Estás guapísimo hoy!
03	راهي خاصتك غير المرا [ra i kasatek guir m'ra]? ¿Buscas una novia?	Has venido muy guapo.
04	راك شباب بزاف اولد عمي [rak šbab bazaf] Qué guapo estas amigo	¡Qué guapo te has puesto!
05	الله يسترك من العين جاتك روعة [ala yasatrak min ayan getek rawa] Que te protege del mal ojo te queda muy bien	¡Vas muy guapo!
06	ابيبنا راك ارتيست الله يسترك [abibna rak artist ala yasatrek] Amigo estas muy guapo que te protege	Vas muy elegante para tu fiesta.
07	راك ارتيست راك شباب بزاف [Rak šbab besaf rak artist?] Estás guapo	¡Estás estupendo! ¡Estás guapísimo!
08	راك شباب اليوم تبان قاع واحداخر [Rak chbab bezaf lyom tban gae wahdakhor]. Estás muy guapo hoy. Pareces otro)	Guapo! Que traje tan bonito llevas!
09	راك قاع شناكاين الله يحفدك من لعين [rak ga šta kayan ala yaafdak min ayn] Estas muy guapo que te protege del mal ojo	¡Pero qué elegante te has puesto para la ocasión!
10	اليوم راك شباب [Elyoum rak šbab]. Estás [hoy] guapo	Qué bonita la ropa que llevas. Estás muy guapo.

Tabla 24. Datos de la situación N°8

En esta situación se ve que los dos grupos han hecho la mayoría de los cumplidos usando la forma directa de hacer cumplidos

¡Qué elegante te has puesto!

¡Qué guapo!

¡Vaya, vaya! ¡Qué guapo estás!

راك ارتيست راك شباب بزاف *Rak šbab besaf rak artist? (Estás guapo)*

اليوم راك شباب *[Eljourn rak šbab]. (Estás [hoy] guapo.)*

راك شباب اليوم تبان قاع واحد اخر *[Rak šbab besaf lyom tban gae wadakor]. (Estás muy guapo hoy.*

Pareces otro.)

En cuanto a las formas indirectas se nota el uso de la broma,

¿براهي خاصتك غير المرأ *[ra i kasatek guir m'ra]* ¿Buscas una novia?

En la conclusión de esta situación se puede decir que los dos grupos hacen cumplidos de la misma manera y siempre la creación en el mal ojo sigue siendo el elemento diferenciador entre ambas culturas.

III.3.9. Análisis de la Situación N°9

Tu mejor amiga está estudiando en otra ciudad. Hace tiempo que no la ves. Y ves que ha cambiado mucho su aspecto y **está muy guapa.**

Un escenario donde el oyente es la mejor amiga, el objeto del cumplido es que esta muy guapa. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido según la relación de cercanía que existe entre los interlocutores. El contexto: una amiga a la que no veía desde hace tiempo, ha cambiado mucho su aspecto y está muy guapa. Configuración de los factores sociológicos: el grado de familiaridad es alto (distancia social -), ya que en el cuestionario se especifica que la interlocutora es la mejor amiga. No existe el dominio de poder entre los interlocutores, por lo tanto, la posición social se presenta como nula (posición social 0). El tema del cumplido es la apariencia física. La siguiente tabla presenta las respuestas de los dos grupos:

Nº	Argelinos	Españoles
01	سمية تبدلتي بزاف ولتي شابة [somaya tbadalti bezaf waliti šaba bezaf] Somiya te has cambiado mucho estas muy guapa	¡Estás estupenda!
02	والله قريب ما عرفتك زيانيتي بزاف [wala grib maraftek zyanit bezaf] Por Dios casi no te reconozco estas muy guapa	Pero ¡que guapísima estás!
03	واش هذا الزين الله يسترك من العين [waš ada zin alayastrak min ajn] ¡Qué elegancia que te protege del mal ojo!	Qué bien te sienta la ciudad, te veo muy guapa
04	خت خرجة عليك وهرن تبدلت بزاف الله يبارك [kti karget alik waran tbadelti bezaf, alaybarek] Te ha quedado bien Oran, te has cambiado mucho	Hace mucho que no te veo. Estás muy guapa.
05	امينة راك شابة بزاف بزاف [Amina raki šaba bazaf bazaf] Amina estas muy muy guapa	Cuanto tiempo ¡Estás muy guapa!
06	اسماء راكي كيما ملكة الجمال الله يبارك [Asma raki kimalikat ljamal Ala ybarek] ¡Asma! Estas muy guapa ¡que te protege!	Te sienta muy bien la ciudad, ¡estás estupenda!
07	حنونتي كاش ما درتي حت راك شابة هكا [anonti kaš madarti ata raki šaba akda] Cariño ¿qué has hecho? estas muy guapa	¡Cuánto tiempo sin verte! ¡Estás muy guapa!
08	omri raki kima lwarda kmos amil] mi vida estas como una flor ¡que te proteg!	¡Dios! ¡Qué guapa estás!
09	اشوالا هذا حبييتي راك زينة بزاف الله يسترك من العين [šawala ada abibti raki zina bezaf Ala yasatrak min ajn] Cariño que es eso, estas muy linda que Dios te protege del mal ojo.	¡Qué guapa estás! Te ha sentado bien cambiar de aires.
10	سارة شولا هذا الغيبة الله يبارك وليت شابة بزاف	Veo que te está sentando genial

[sara šawalaada lguba ala ybarek waliti šaba bazaf] ¡Sara! ¿Por qué esta ausencia? Por Dios estas muy guapa.	la experiencia. ¡Estás guapísima!
---	-----------------------------------

Tabla 25. Datos de la situación N°9

La tabla que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos.

Grupo / categoría	RD	RI
Argelinos	40%	60%
Españoles	70%	30%

Tabla 26. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°9

El resultado estadístico de las estrategias principales para llevar a cabo el acto de habla de los cumplidos muestra un patrón muy similar entre ambas culturas. De hecho, la comparación de los promedios también lo confirma, ya que las diferencias fueron insignificantes. Un 50% de los españoles estudiados, al emitir un cumplido en la situación facilitada, lo hacen por medio de “RD” y “RI”, con un 30%. En cambio, los argelinos analizados siguen este orden: “RD 40%” y “RI” (60%). Por último, analizamos la variedad y frecuencia de las estrategias que componen la categoría de “Referencia Indirecta”

A diferencia de los resultados derivados de las categorías principales, los grupos de informantes difieren significativamente entre sí en cuanto a las expresiones indirectas del juicio positivo. La mayoría de estas expresiones producidas por los universitarios españoles corresponde a la estrategia de “*dar alguna opinión personal o añadir explicaciones*” (50%). En los datos argelinos, este primer lugar lo ocupa la estrategia de “*hacer bromas*” con un 40% de los casos. Presentamos los ejemplos de cada estrategia en orden de mención:

Te vino bien irte al extranjero.

(Hay que ver lo avanzada que está la cirugía estética en el extranjero.)

Un 20 % de los informantes de la lengua española realizan los cumplidos indirectos por medio de la forma de “reconocer o indentificar el cambio” frente a un 30% de los argelinos.

Te veo diferente.

Has cambiado mucho.

خت خرجة عليك وهرن تبدلت بزاف الله يبارك [kti karget alik waran tbadelti bezaf, alaybarek]

Te ha quedado bien Oran, te has cambiado mucho

Por último, en cuanto a “*hacer preguntas sobre el tema del cumplido*”, los hablantes nativos españoles no utilizaron esta forma, mientras que un 10% de los argelinos sí que la empleó: *Cuales el truco*.

En general, en esta situación y en el corpus argelino siguen las expresiones religiosas y las formas exclamativas. Se nota también el uso de muchos apelativos sobre todo los nombres de las amigas.

III.3.10. Análisis de la Situación N°10

Un día estás comiendo con **tu amigo** y suena su teléfono móvil. Mientras que él habla por teléfono, observas que se compra un **móvil nuevo**. Es de último modelo y **el diseño es precioso**. El termina su conversación telefónica.

La conversación en este escenario está entre dos amigos, el objeto del cumplido es un nuevo móvil y el gusto de su diseño. El objetivo deseado es ver el uso de la cortesía y el tipo del acto de habla del cumplido sin influencia de poder ni de edad. La siguiente tabla presenta las respuestas de los informantes de los dos grupos.

N°	Argelinos	Españoles
01	شريكى ماقتليش بلي شريت تلفون جديد باين بلي غال [šriki magotliš beli šrit telefon jdid bajan bli gali] Amigo, no me has dicho que has comprado un nuevo móvil, parece precioso.	¡Qué móvil más chulo!
02	شال شباب بصحتك شحال شريتو [šal šbab absatek šal šrito] ¡Qué bonito es! ¡Enhorabuena, ¿Cuánto cuesta?	Me gusta mucho tu móvil nuevo.
03	ولد عمي مبروك عليك التلفون الجديد عجبني بزاف ستيل تاع [wald ami mabrok alik atilifon jdid ajabni bazaf] Amigo enhorabuena por el nuevo móvil me encanta mucho su estilo.	Cómo mola tu teléfono.

04	كل شيء مبروك عليك خويا والله لا هایل [kol ši mabrok alik joya wa la la ajil] Felicidades hermano (amigo) tejuero que es genial	Que caña tú móvil nuevo.
05	شريت فيها تلفون ماركة مبروك عليك ستيل تاع روعة غير ستحفص بيه [šrit fi a telefon marka mabrok aliksti tao rawa gur asatfad bi] Has comprador teléfono de moda, enhorabuena, buen estilo, es genial, cuídalo.	Tu teléfono nuevo es muy bonito.
06	بصحتك تلفون جديد شحال هایل الله يبارك [bsatek telefon jdid šal ajal ala ybarek] ¡Enhorabuena! por el móvil nuevo ¡Qué bonito!	¿Y ese móvil tan bonito? ¿Es nuevo?
07	بصحتك هذا شباب عل لول مين شريت [bsatek adašbab alaawal min šrito] ¡Enhorabuena!este es muy bonito que el primero.	Uala, que teléfono, es nuevo, ¿no?
08	سعيد بدلت تلفون ، اعطني نشوفو ، بصحتك شباب بزاف راك تعرفتشري [Sajd badalt tilifon atini nšofu bsatek šbab bezaf ra tarf tašri] Said has cambiado tu móvil, dámelo para verlo, enhorabuena, es muy bonito. Compras bien.	¿Me dejas verlo?
09	البورتابل تاعك شحال شباب باين بلي خالص غال [o lportable taak š al šbab bayen beli gali] oh tu móvil es muy bonito, parece precioso	¿Cuánto te ha costado? ¿Qué modelo es?
10	الله يبارك تلفون ماركة يا خويا مين شريت [ala ybarek telefon marka ya oya min šrito] ¡Enhorabuena!, móvil de moda, amigo ¿Dónde te lo has comprado?	Anda, ¿y ese móvil?

Tabla 27. Datos de la situación N°10

La tabla que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al hacer los cumplidos:

Grupo categoría	RD	RI
Argelinos	70%	30%
Españoles	40%	60%

Tabla 28. Frecuencias estadísticas de las referencias de la Situación N°10

En esta situación y a partir de las frecuencias de la tabla los hablantes argelinos prefieren realizar los cumplidos utilizando las estrategias de “RD” (70%) y “RI” con 30%. Los españoles al contrario de los argelinos han utilizado la “RI” con mayor frecuencia 60% y “RD” con 40%. Al examinar qué clase de estrategias de “RI” han sido empleadas en la presente situación en base a la suma de las estrategias que salen en la categoría de “RI”. Los grupos constatados mostraron diferencias muy significativas. Como se puede observar en la tabla, las tres estrategias siguientes son las que fueron empleadas con más frecuencia en ambas sociedades: *Identificación, Pregunta y Petición/Sugerencia*. La primera (*Identificación*), que realiza un cumplido a través de una forma que se refiere al objeto sin evaluarlo, es la preferida tanto por los argelinos analizados como por los españoles, con un 40% y un 50%, respectivamente:

Anda, ¿y ese móvil?

شريكى بدلت البرتبل [šriki badalt portabl (*Has cambiado del móvil.*)

La estrategia siguiente consiste en hacer preguntas acerca del referente (el móvil). En este caso, los hablantes españoles son los que la usan con mayor frecuencia (40%) en comparación con los argelinos (30%). La mayoría de las preguntas aludían a las cualidades del coche o a su precio:

¿Cuánto te ha costado? ¿Qué modelo es?

مين شريت [min šrito] ¿Dónde te lo has comprado?

Y la tercera más empleada corresponde a “*Petición/Sugerencia*”. En esta ocasión son los informantes argelinos quienes la emplean en una proporción más elevada pero la diferencia estadística no es muy significativa (30% de los argelinos y 20% de los españoles). Todos los ejemplos de esta estrategia consisten en pedirle al interlocutor el precio, el lugar de compra *¿Me dejas verlo?* Los casos que representan la utilización de “*Opinión personal*” y “*Broma*” son escasos en ambos grupos:

Te debió de salir por un ojo de la cara.

¿Lo cambias por el mío?

En general y a partir de este análisis de cada situación se nota muchas diferencias entre los dos grupos constatados en cuanto a las formas de los cumplidos y al uso de los marcadores de cortesía. Se puede resumir los resultados en los puntos siguientes:

Según el modelo de Leech, basado en: coste y beneficio. En las situaciones bajo coste de la acción para el emisor y bajo su beneficio para el destinatario, notamos un mayor uso de grado de cortesía con 80% por los dos grupos, y esto muestra de un lado, que la teoría de Leech funciona en la mayoría de las situaciones, es decir, en aquellos actos corteses'', los informantes usaron algunas estrategias de cortesía para aumentar sus sentimientos. De otro lado, notamos el uso de diferentes estrategias o sea: doble cumplido, pre-cumplido, términos con carga semántica religiosa, la indirección, atenuantes etc.

La situación con mayor coste para el hablante y mayor beneficio para el destinatario. Según Leech, el acto se considera como cortés cuando mayor su beneficio para el destinatario y mayor su coste para el emisor, y el uso de la cortesía es para maximizar la cortesía del acto.

Según la teoría de Brown y Levinson de la cortesía verbal (relación del poder y distancia) que controlan el uso del grado de la cortesía. Hemos notado el uso de los marcadores de cortesía están casi en todas las situaciones, pero lo que varía es el grado de la cortesía y, las estrategias se cambian según los tres aspectos señalados por Brown y Levinson.

El mayor poder del oyente está en las situaciones; 1, 4,8, donde el destinatario ejerce cierto poder sobre el emisor se nota el uso de un alto grado de cortesía con 90% por los dos grupos. También, se marca el uso de más de una estrategia en el mismo acto. En las situaciones (2-3/6/7-9/10) donde no existe distancia entre los interlocutores notamos, que el uso de la cortesía varía de una situación a otra. Destacamos un mayor grado de cortesía por los dos grupos en las situaciones donde el interlocutor ejerce cierto poder sobre el informante. Además, puede destacar el uso de más de una estrategia en el mismo acto como las bromas, las opiniones, las sugerencias, los agradecimientos, los saludos, los juramentos por los argelinos. Se nota también puntos de la cortesía negativa como las peticiones.

En el siguiente punto se analiza la estructura lingüística de los cumplidos realizados por los dos grupos como los apelativos, los apoyos, el uso de los saludos y los nombres y títulos.

III.4. Análisis lingüístico de los cumplidos

En este punto estudiamos y analizamos lingüísticamente los cumplidos realizados por parte de los dos grupos. Hacemos un estudio de los apelativos, del núcleo, y de los marcadores de cortesía.

III.4.1. Estudio de los apelativos

Los apelativos son los que llaman la atención del oyente como los nombres de personas, las funciones o los títulos, los saludos, etc. La siguiente tabla presenta las frecuencias del uso de los apelativos destacados en las respuestas de los dos informantes.

Tipología grupo	Nombres de personas	La función o títulos	Nombres comunes o Sustantivos	Interjecciones+Funciones	Saludos
Argelinos	20%	20%	10%	30%	70%
Españoles	10%	30%	20%	05%	30%

Tabla 29: *Los apelativos*

En lo que concierne los apelativos, como ya hemos mencionado en la tabla más arriba, hemos distinguido entre los diferentes tipos de apelativos los cuales tienen como función comunicativa llamar la atención del oyente. Nuestro corpus argelino y español consta 200 actos. Como vemos en el cuadro, hay diferentes tipos de apelativos, su uso es depende de la relación entre los interlocutores.

Los apelativos (حبيبنا[bibna]/ querido), (ختي[kti]/ hermana), (شريكتي[šrikti]/ mi compañera), (غاشينا[gašina], ولد عمي[wald ami] / amigo) y (شخة[šika] / profesora), estos nombres aparecen en cada modelo recopilado, y su uso varía según la relación de la distancia entre los interlocutores.

Las funciones o los títulos son muy frecuentes. El uso de la función del interlocutor como título o apelativo en el corpus argelino. Notamos que, se usa el apelativo (madam/ señor) para designar a un profesor, en las situaciones donde el informante da un cumplido a su profesora además, se observa mucho su uso cuando existe la relación de edad o del poder (P⁺), es decir, cuando la invitación se dirige a un director, a una persona que practica o tiene cierto poder sobre locutor.

El uso de las interjecciones tiene como función comunicativa llamar la atención de alguien, entonces, son apelativos pero su uso es muy limitado. Porque, su empleo es muy frecuente en las situaciones donde la relación del poder es mínimo, y casi no Apodos: el apodo es el sobrenombre que le damos a la persona, generalmente este último tiene una relación con la persona, con su carácter o algo físico y a veces, no tiene nada que ver con la persona.

En el corpus argelino, hemos detectado el uso de los nombres de personas, y esto explica la relación de familiaridad que hay entre los interlocutores, es decir, llamamos a una persona con su nombre cuando la conocemos o cuando no hay distancia.

Ejemplos de argelinos: اسماء [asma] امينة [amina] سهيلة [so ila]

III.4.2. Estudio del núcleo

En este punto hacemos un análisis morfosintáctico del núcleo de los actos de habla, en primer lugar, estudiamos la posición del núcleo “inicial, central o final”. En segundo lugar estudiamos la forma oracional del acto de habla “declarativa, interrogativa o exclamativa”. En la tabla siguiente presentamos las frecuencias según la posición del núcleo de los cumplidos realizados por los dos grupos.

Posición/ hablante	Inicial	Central	Final
Argelinos	60%	30%	10%
Españoles	80%	10%	10%

Tabla 30: Posición del núcleo del acto de habla del cumplido.

El corpus recogido consta de micro-actos de habla cuyo conjunto presenta el macro-acto de cumplidos. El núcleo es la intención expresada por el acto, que en nuestro caso es el cumplido. La posición del núcleo difiere entre los dos grupos constatados y hasta entre un informante a otro, es depende de él mismo, y de la situación pero, como se ilustra en el tablero, la posición del núcleo en la mayoría del corpus recopilado está en la posición inicial con 60% por argelinos y 50% por españoles, y en la posición central con 30 % por argelinos y 50% por españoles. En la posición final con 10% por argelinos y 00% por españoles.

Posición inicial:

Informante argelino: situación4:

راك شابابة اليوم كاش ما عندك [raki šaba ljom/ kaš ma andek] Estás muy guapa hoy, tienes algo especial

Informante español: situación1: ¡Vaya coche!

Posición inicial: Informante argelino: situación10:

[Sa a jakoja, šrit /telefon šbab o ma alabtnaš ara n šofo] Amigo, has comprado un nuevo móvil sin decirlo, dámelo.

Informante español: situación 5

Es tu trabajo yo lo he visto/ es muy interesante

Posición final:

Informante argelino: situación 2 [salem Sara/ kaš maandek lyom/ raki mestikya]

Buenos días Sara, tienes algo especial hoy/estas muy guapa.

La tabla siguiente presenta las estadísticas de la forma oracional del núcleo de los cumplidos.

Estructura hablantes	Afirmativa	Interrogativa	Exclamativa	otros
Argelinos	30%	20%	70%	00%
Espanoles	40%	20%	60%	00%

Tabla 31: Forma oracional del núcleo del acto de habla del cumplido

Como se ilustra en la tabla, en el corpus que hemos recogido, destacamos tres formas en la realización del núcleo por los dos grupos : Los dos grupos realizaron sus actos en la forma afirmativa con el porcentaje de 30% por argelinos y 40% por españoles. Lo que hemos deducido, es que el uso la forma afirmativa por parte de nuestros informantes se limita sólo en las situaciones donde hay distancia entre los interlocutores también, donde hay una relación del poder. De este modo, los informantes usan esta forma para dar a sus interlocutores la impresión de que están sinceros en sus actos. Ilustramos con estos ejemplos:

Informante argelino: situacion1:

والله لو طو شابة بزاف [wala loto šaba besaf] Por Dios su coche es muy bonito

Informante español: situación 4: Señor, La organización ha sido muy buena

Mediante este análisis notamos que, cuando los cumplidos se dirigen a un desconocido o en las situaciones donde hay cierta distancia o poder (*profesor, jefe*), los dos grupos de informantes realizaron sus actos en la forma afirmativa.

La realización de los núcleos en forma exclamativa es casi igual entre los dos grupos con un alto porcentaje que su realización en la forma afirmativa con 60% por argelinos y 70% por españoles. Generalmente, la exclamación se relaciona con los actos expresivos, que se consideran como corteses. Destacamos la exclamación en las situaciones donde hay relación de amistad, y cercanía entre los interlocutores. Ilustramos eso con los ejemplos siguientes.

Informante argelino: situacion n°2: سلام عمري شحال راك شابة [salam omri š al raki šaba]

Buenos días amor ¡estás muy guapa!

Informante español: situación n°8: ¡*Qué elegancia!*

El uso de la forma interrogativa se relaciona generalmente con los actos indirectos, es decir, el locutor no realiza su cumplido directamente en una forma afirmativa o exclamativa mediante un verbo explícito, sino que lo emita bajo la forma interrogativa mediante un verbo implícito.

El análisis de la composición semántica demuestra que la mayoría de los cumplidos depende de los adjetivos que transmiten la evaluación positiva. A pesar de que se hayan registrado acerca de 30 adjetivos diferentes, los más empleados son guapo (a) lindo(a) y bonito(a) y genial. En el caso de la cultura argelina, a partir del análisis de las respuestas de los informantes argelinos, se destaca el dominio de los adjetivos en las expresiones del cumplido: el análisis de 100 actos de los cumplidos extraídos en 10 situaciones comunicativas demuestra que en la formulación semántica de los cumplidos el empleo de los adjetivos ocupa un gran porcentaje. Se han registrado tipos muy variados de los adjetivos empleados, pero los más habituales en la organización

semántica son شباب [šbab] guapo/a o bonito/a) y (مليح [mlih] bien o bueno/a)(هايل [hayal] genial),
كارثة[karita] روعة[rawa] estupendo,

Para poder evaluar cómo se realiza el cumplido en Argelia y en España, tomamos como referente un ramo de flores que, en este caso, es el X, y presentaremos las variantes sintácticas en los ejemplos que nosotros damos por posibles, añadiendo luego las respuestas de los dos cuestionarios. La oración declarativa: *Has traído bonitas flores*. El orden de segmentos lo puede reorganizar la palabra en la cual recae el énfasis: *Bonitas flores*

Arriba hemos visto las formas directas del acto de habla de cumplido, no obstante, el mismo cuenta con la posibilidad de ser expresado indirectamente indicando únicamente el objeto del aprecio sin calificarlo¹⁵⁰: *¡Trajiste nuevas flores!*

III.4.3. Estudio de los apoyos y de los marcadores de la cortesía

Al contrario de España, Argelia es una sociedad árabe-musulmana por eso, hemos destacado marcadores de cortesía, que tienen relación con la religión en 90 de las respuestas tales como:

الله يبارك [Ala jbarek] Enhorabuena , ما شاء الله [Mašaa Ala] ¡Que Dios Proteja!
ربي يزيد [rabi yzid] ¡Que Dios te da más!
الله يحفده من العين [Ala Ya afda min ajn] ¡Que Dios le protege del mal ojo!
مبروك[Mabrok] Enhorabuena
الله يزيد [ala jsid] que Dios le da más
العقوبة لحاجة واحداخرى [l koba l ada ora] ¡Ojalá a otra cosa ¡
ابصحتك [bsatek] ¡salud!

Estas fórmulas muestran de un lado, que el locutor argelino hasta en su conducta, emplea el aspecto religioso que refleja a su identidad. Y de otro lado, refleja hasta qué punto la cultura determina el funcionamiento del lenguaje. Esto muestra la importancia de la realización de los actos en la cultura musulmana, que se caracteriza por la cortesía positiva. En el corpus español y

¹⁵⁰ Haverkate, 1994. Op. Cit. Pág. 134

casi en todos los escenarios el uso de marcadores de cortesía sobre todo cuando se trata de interlocutor con alto poder social y distancia. Los más destacados son: *¡Felicidades!*, *¡Enhorabuena!* En 40 de las respuestas. Los informantes recurren al uso de tales formas, con el fin de suavizar sus actos y por los argelinos es evitar el mal ojo.

Las justificaciones son tipos de apoyos, que tienen como objetivo aportar razones para hacer parecer una acción oportuna, válida o adecuada. El uso del saludo como secuencia de apertura y apoyos, generalmente, la comunicación se abre con un saludo que funciona como secuencia de apertura o cerramiento en un intercambio comunicativo, este último tiene una dimensión social, que es facilitar la aproximación entre los individuos. Se nota que los dos grupos practican el saludo formal e informal.

En este último capítulo, hemos hecho una descripción general del corpus analizado y de la metodología de investigación. También hemos aplicado las teorías de la cortesía verbal, de los actos de habla y del acto de habla del cumplido en el análisis de los datos de los dos grupos.

CONCLUSIÓN

En esta parte, vamos a tratar los aspectos más destacados que se han puesto de manifiesto en los resultados obtenidos, así como las limitaciones del estudio y las direcciones para futuros proyectos. Además, conforme al objetivo global de la investigación, explicaremos las implicaciones pedagógicas del tema estudiado y presentaremos algunas propuestas para su aplicación en la enseñanza de las lenguas extranjeras.

Tras lo analizado anteriormente hemos podido salir con una principal diferencia entre el grupo argelino y el español. Ésta consiste en que el concepto de territorio se concibe de forma distinta por sendos grupos. Esta observación la hicimos a lo largo del análisis de distintos elementos que constituyeron un camino para llegar a esta conclusión, y que son:

El uso de las formas de cortesía religiosas por parte de los argelinos que debe a la fuerte creencia en el mal ojo. El uso de apelativos de cortesía negativa por parte de los españoles, y de cortesía positiva por los argelinos. El uso de la forma exclamativa por parte de los argelinos y por otro lado la elección de la forma declarativa por parte de los españoles en una situación, es de suma trascendencia precisar lo, en la que lo pedido no era de valor y la distancia social entre los interlocutores era mínima. Por lo cual, y como respuesta a la problemática digamos que la diferencia en las normas de la cortesía en relación con la formulación de cumplidos en los grupos “argelino y español” se manifiesta en lo expuesto más arriba, a saber, en la concepción de la noción de territorio, que engendra la elección de estrategias bien específicas respecto a dicha concepción. Y en cuanto a las similitudes, podemos decir que los cumplidos contienen los mismos elementos, con mayor o menor frecuencia, ya que hemos encontrado en la mayoría de ellas: apelativos, condiciones preparatorias, explicaciones, justificaciones, agradecimientos. O sea que es posible destacar estructuras comunes usadas por ambos grupos.

Asimismo, hemos hecho unas observaciones a la hora de llevar a cabo el análisis que resumiremos a continuación: En primer lugar, hemos encontrado en el corpus de los dos grupos respuestas semejantes lo que nos da dificultades para encontrar diferentes formas de hacer cumplidos. En segundo lugar, hemos notado una particularidad en los cuestionarios rellanados por los argelinos: hay un porcentaje de cumplidos que se formulan solo y únicamente a través de lo que puede ser la condición preparatoria. En tercer lugar, hemos observado en los cuestionarios rellanados por los españoles una fórmula fija que se repite a menudo: me gusta, estas guapo, etc. En cuarto lugar, hemos constatado que las estrategias desarrolladas para hacer cumplidos a un

amigo o a una amiga son casi las mismas desarrolladas para una profesora o para un jefe sobre todo por parte del grupo español. En quinto lugar, hemos notado una indistinción que se hace por parte de los argelinos entre apelativos y marcas de cortesía, que muchas veces desempeñan el papel de apelativos, y que de hecho, son mucho más numerosas que las marcas de cortesía españolas, o sea, que el argelino contrariamente al español tiene todo un abanico de marcas de cortesía entre las que puede escoger la que le parece más adecuado acorde con el acto de habla del cumplido. Estas observaciones son susceptibles de ser desarrolladas en trabajos independientes ya que creemos que presentan temáticas interesantes a estudiar. En lo que atañe a nuestro tema, conviene precisar que por la muestra reducida con la que hemos trabajado no pretendemos generalizar los resultados e invitamos a los que tienen la posibilidad de realizar trabajos contrastivos de este tipo con muestras más cuantiosas a hacerlo para que sus hallazgos puedan ser considerados como generalidades utilizables en otros dominios tal como la didáctica de lenguas por ejemplo.

En cuanto a la cortesía, la conclusión a la que podemos llegar es que dicho concepto no es restrictivo o claramente delimitado, sino que se entiende en una dimensión amplia, ya que el significado popular de la cortesía abarca unas nociones muy variadas: una virtud fundamental, que se asocia con la buena educación, el respeto, la amabilidad, la cordialidad o tener en consideración a los demás; un modo concreto y especial de conductas o actitudes (la etiqueta, el protocolo, las normas básicas de civilización); una herramienta necesaria tanto para el uso lingüístico como para el trato personal con el fin de mantener el equilibrio social y conseguir los objetivos; un hábito de la tradición (valor tradicional), etc.

Lo que nos interesa destacar en cuanto a la cortesía, basándonos en el resultado obtenido, se puede resumir y aclarar en dos líneas hermenéuticas: una, desde el punto de vista del significado de la cortesía y otra, desde el punto de vista de su realización lingüística. Con relación a la percepción de la noción, queremos explicar el matiz moral de la noción de cortesía, que hemos enfatizado en distintas ocasiones. Hemos insistido que, para comprender el significado de la cortesía y su codificación lingüística en la sociedad argelina, es necesario integrar el elemento ético y tradicional.

Los cumplidos mediante los cuales expresamos la admiración y aprobación, anunciando nuestro afecto a las personas que encontramos, se caracterizan por su valor comunicativo positivo que hace agradable nuestra vida en sociedad: regalo verbal. Es justamente esa función principal del cumplido de establecer o reforzar la solidaridad, haciéndole sentirse bien a nuestro

interlocutor, la que nos requiere habilidad, prudencia y moderación (no hacer exageraciones ostentosas) para convencerle de que el cumplido es sincero y obedece al deseo de complacer. Es, también, lo que determina los cumplidos como un acto de habla único y difícil de realizar, ya que los destinatarios, al recibir un cumplido, pueden dudar de que si el cumplido se ajusta a la realidad o no, esto es, si es merecido o no. Esa esencia del cumplido se percibe y se expresa de acuerdo con los valores socioculturales de cada comunidad de habla y eso es lo que nos han demostrado los hablantes argelinos y españoles.

Según el análisis de los datos y en comparación con los argelinos, parece ser que en la realización de los cumplidos de los españoles existen más restricciones o límites de lo que se suponía. En la cultura española los cumplidos se consideran como un acto delicado de llevar a cabo en algunos contextos, a veces, incómodo, más bien perteneciente al ámbito privado y se harían con más facilidad en situaciones de familiaridad o confianza y de igualdad social. Los temas más fáciles, por menos comprometidos, serían las pertenencias y el aspecto físico (para las mujeres), en cambio, realizar una evaluación positiva sobre la habilidad u otras características personales dependería de otros factores. Para los hablantes españoles sería complicado realizar esa expresión de aprobación y admiración en contextos institucionales en los cuales existe desigualdad jerárquica.

En cambio, los hablantes argelinos mostraron preferencias por expresar los juicios positivos a través de las formas indirectas (Referencia Indirecta), las cuales se caracterizan por sus referencias concretas, aditivas y subjetivas. Así, los cumplidos realizados aparecen menos codificados, lo cual puede implicar que en la cultura argelina existe una mejor valoración de los cumplidos. Por ejemplo, los argelinos no tuvieron ninguna dificultad en ofrecerle cumplidos al destinatario que se situaba en una posición contextual superior por medio de las estrategias que implican mayor función afectiva. De tal manera que, a diferencia de lo que ocurrió en la cultura española, no sólo se hacen con más libertad, esto es, sin miedo a que sean malinterpretados en contextos de desigualdad jerárquica, sino también la expresión de la admiración por los logros del otro (habilidad) se considera aceptable y, en ocasiones, es una muestra del reconocimiento de la posición y el rol social de cada uno.

Por último, nos gustaría mostrar que llegar a estos resultados no ha sido una tarea fácil puesto que al llevar a cabo la presente investigación nos hemos enfrentado con unas dificultades, principalmente en la parte práctica que resumimos a continuación: En primer lugar, para llegar a resultados satisfactorios en este tipo de estudios; la espontaneidad de las respuestas a los

cuestionarios es una condición incontrovertible, cosa que no siempre es fácil de lograr cuando los sujetos de la muestra se entregan por primera vez a este tipo de experiencias reproduciendo su manera de hablar oral de forma escrita. Tampoco ha sido posible conseguir respuestas espontáneas usando grabadoras o cámaras ya que con estos medios los sujetos se iban más hacia respuestas estereotipadas y hacia el modelo de lengua que hacia su verdadero modo de hablar, y esto además de la intrusión de otros factores como la timidez etc. En segundo lugar, en los cuestionarios rellenados por los argelinos no existe una unidad en el idioma: tenemos enunciados a medio camino entre el argelino y el francés, a pesar de que la investigación no consistió en analizar las formas lingüísticas, el francés siendo otro idioma vehicula forzosamente una cultura, otro modo de hacer y de actuar. En tercer y último lugar, para conseguir que nativos españoles respondan a los cuestionarios hemos tenido que encargar a personas que estaban en el país en cuestión lo que supuso esperar un periodo de tiempo antes de iniciar el análisis de los cuestionarios.

Los datos analizados han aportado la información sociopragmática de los hablantes y dicha información nos ha servido para averiguar qué factores contextuales operan en el uso de la lengua y cuáles son los que determinan la opción lingüística. Por último, hemos podido revelar la variedad pragmlingüística de que disponen los hablantes en relación con las estrategias que ellos aplican a la hora de realizar la interacción comunicativa.

Como hemos subrayado, de acuerdo con las necesidades y con el objetivo de nuestra investigación, elegimos los cuestionarios escritos como el medio de recolectar el material, por lo tanto, reconocemos los límites de los resultados extraídos de nuestros datos. Asimismo, hay que dejar claro que no pretendemos presentar los resultados de la presente investigación como si ellos representasen la realidad lingüística de ambas comunidades de habla, ni tampoco se puede generalizar y aplicar dichos resultados para todos los universitarios de Argelia y España. Pero, por otra parte, nos parece importante acentuar el hecho de que el presente estudio ha conseguido un inventario de las estrategias usadas por los hablantes de ambos países en el acto de habla del cumplido y la tendencia de los colectivos en cuanto al empleo de dichas estrategias. Tener este tipo de esquema descriptivo de un acto de habla contribuye a establecer una base preliminar para las comparaciones significativas entre las dos culturas.

Al comienzo de la presente tesis, afirmamos que una de las tareas más importantes para la adquisición de una lengua extranjera es la de comprender y aprender los valores socioculturales y los mecanismos lingüísticos subyacentes para el uso adecuado de la lengua meta, es decir, sensibilizar sobre lo que hay detrás de cada uso lingüístico. También dijimos que es este aspecto

en donde se hace imprescindible observar la diferencia o la diversidad del sistema de la cortesía: cómo la misma situación comunicativa se lleva a cabo a través de distintas reglas convencionales en cada cultura. El hecho de que insistamos en la enseñanza y el aprendizaje de la cortesía para los aprendices de lenguas extranjeras no significa que ellos no sepan que deberían comportarse de manera cortés (por supuesto que lo saben), sino que todas estas cuestiones se deben a que el intento de ser corteses de ellos, a veces, da unos resultados inesperados, como, por ejemplo, la creación de una mala imagen de sí mismos o, en casos extremos, podría producirse una ruptura violenta en la relación con los nativos. La causa se halla en la transferencia de las normas y convenciones sociales nativas a la lengua extranjera, que se califica como “error pragmático”.

En lo que concierne al acto de habla del cumplido, los resultados de la presente investigación demuestran que existen diferencias interculturales entre los hablantes argelinos y españoles. Esto implica que existen posibilidades de que los aprendices argelinos del español apliquen las normas nativas del árabe argelino del acto en cuestión en las interacciones con los hablantes españoles. Asimismo, es necesario dar a los alumnos instrucciones sobre los códigos pragmáticos, junto a las reglas convencionales de formular los cumplidos de la lengua y cultura española. La utilidad de incorporar las instrucciones explícitas de la conducta de un determinado acto de habla en las clases de idiomas extranjeros está ampliamente demostrada.

De esta manera, el trabajo de los profesores es orientar a los aprendices a que desarrollen destrezas para reconocer cumplidos y para determinar los temas y contextos adecuados para hacerlos y no hacerlos. Dicha dirección del trabajo puede formalizarse por medio de varias actividades didácticas. Por un lado, las instrucciones explícitas pueden abarcar los aspectos lingüísticos y las funciones sociales de los cumplidos, las variables socioculturales y situacionales que condicionan su realización. Estos contenidos se introducirán en aulas aprovechando distintos materiales, tanto impresos como grabaciones audiovisuales de los intercambios auténticos de los nativos del acto de habla de los cumplidos conforme al nivel de los alumnos.

Por otro lado, sería de gran utilidad iniciar las actividades al respecto, independientemente del nivel del dominio de las destrezas gramaticales y léxicas, provocando una reflexión general y un debate sobre cumplidos de la propia lengua y cultura de los alumnos, para que, posteriormente, puedan notar, inferir y comparar las diferencias y las similitudes de los significados socioculturales y reglas pragmáticas del acto en cuestión en la lengua extranjera. Este tipo de introspección dentro del aula, que en sí mismo se convierte en un recurso valioso de aprendizaje, hace posible que los alumnos observen el uso social de los cumplidos en las interacciones reales

de la cultura meta. El énfasis en la adquisición de la competencia sociocultural de la lengua objeto en el ámbito de la enseñanza de lenguas extranjeras, no debe ser entendido como un intento de abolir la identidad cultural de los alumnos, en nuestro caso, de los argelinos, y de obligarles a que actúen como españoles, sino que el deber como educadores consiste en concienciar a los alumnos sobre las diferencias culturales en la manera de comunicarse, proporcionando informaciones necesarias. Pero lo más importante es que se debe respetar siempre los valores y prácticas culturales de los alumnos.

Para entender lo difícil que es llevar a cabo la labor de los educadores en esta materia, se distingue dos tipos de errores pragmáticos que cometen los aprendices de lenguas extranjeras: uno, pragmalingüístico y otro, sociopragmático. El primero se refiere al error que se deriva de la falta del entendimiento correcto de la fuerza elocutiva o pragmática de un enunciado, es decir, es cuestión lingüística. Por lo tanto, es posible que los profesores realicen correcciones de forma directa y concisa al respecto. En cambio, el error sociopragmático es, en parte, el reflejo del sistema cultural de los alumnos, es decir, es cuestión de principios y creencias. De tal modo que este tipo de errores no debería ser corregido, sino, advertido y discutido.

Es el motivo por el que la enseñanza de aspectos sociopragmáticos es delicada y debe ser tratada cuidadosamente, ya que sugerir que abandonen su sistema de valores cuando se comunican en la lengua meta nunca debe ser el propósito del desarrollo de las competencias socioculturales de los aprendices de lenguas extranjeras. El principal objetivo de enseñar los valores culturales y las normas sociales del habla de la lengua meta consiste en que los alumnos sean conscientes de lo que “dicen” y “hacen” en esa lengua extranjera y que puedan expresar exactamente lo que quieren expresar, ya sea de manera cortés ya sea de manera descortés. Lo que hay que hacer es prevenir que los alumnos sean juzgados como groseros o descorteses sin que esta fuera la elección voluntaria de ellos, de forma no intencionada, es decir, prepararles bien para que ellos mismos decidan cómo actuar y cómo manejar los encuentros interculturales.

BIBLIOGRAFÍA

- ACERO, J. J., *“Introducción a la filosofía del lenguaje”*, Cátedra, Madrid, 2000.
- AGUSTIN, L. M., *“La competencia pragmática y los errores pragmático-léxicos en la clase de E/LE”*, ASELE. Actas XVI, Madrid, 2005.
- BRAVO, D., *“¿Imagen positiva vs. Imagen negativa?”: pragmática sociocultural y componentes de face”*, Paidós, Barcelona, 1999.
- BRAVO, D., *“La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes”*, Paidós, Barcelona, 2003.
- BRAVO, D., BRIZ, *“Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español”*, Ariel, Barcelona, 2004.
- BERTUCHILLI, M. *“Qué es la pragmática”*, Paidós, Barcelona, 1996.
- BEYRICH, D., *“Propuestas interculturales”*, Tandem, Madrid, 2000.
- CATALINA, F. R., *“Lingüística pragmática y análisis del discurso”*, Madrid, Arco/Libros, 2000.
- EI VENTILADOR, *“Curso de Español de Nivel Superior”*, Difusión, Barcelona, 2006.
- HAVERKATE, H., *“Cortesía Verbal: estudio pragmalingüístico”*, Gredos, Madrid, 1994.
- HELENA, C. B., AMPARO, T. V., *“Las cosas del decir”*, Ariel, Barcelona, 1999.
- HERNÁNDEZ F. N., *“La cortesía en la conversación española de familiares y amigos”*, Alborg, Alborg University, 2001.
- HERNÁNDEZ S. C., *“Culturas y acción comunicativa, introducción a la pragmática intercultural”*, Octaedro, Barcelona, 1999.
- JULIO, C. P. *“Introducción a la pragmática del español”*, Cátedra, Madrid, 1994.
- PONS BORDERÍA, S., *“La enseñanza de la pragmática en la clase de E/LE. Cuadernos de didáctica del español/LE”*, Arco Libros, Madrid, 2005.
- REYES, G., *“La pragmática Lingüística”*, Montesinos, Barcelona, 1990.
- REYES, G., *“EL Abecé de la Pragmática”*, Arco/ Libros, Madrid, 2007.
- REYES, G., BAENA, E., URIOS, E., *“Ejercicios de Pragmática (I)”*, Arco/Libros, S.L., Madrid, 2005.
- SEARLE, J., *“Actos de habla”*, Cátedra, Madrid, 1994.

SEARLE, J., “¿Qué es un acto de habla?”. *La búsqueda del significado: lecturas de Filosofía del Lenguaje*, Editado por Luis Ml. Valdés Villanueva, Tecnos, Madrid, 1995.

SPERBER, D., DEIDRE, W., “*Relevancia. Comunicación y Procesos Cognoscitivos*”, Visor, Madrid, 1994.

TERESA. C. S. M., “*Conectores pragmáticos en la conversación coloquial. Aplicación a la enseñanza del español como segunda lengua*”, ASELE, Barcelona, 1999.

YULE, G., “*el lenguaje*”. Cátedra, Madrid, 2008.

VIDAL, E. M.V., “*Introducción a la pragmática*”, Ariel, Barcelona, 2006.

VIDAL, E. M. V., “*Aportaciones de la pragmática*”, Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua (L2)/ lengua extranjera (LE), SGEL, Madrid, 2004.

FUENTES ELECTRÓNICAS

<http://www.sopadebits.com/extranet/content/view/teoria-de-la-relevancia-en-linguistica.Html>

[http://Wikipedia, La Enciclopedia Libre./html](http://Wikipedia,LaEnciclopediaLibre./html)

[http://Centro virtual cervantes.es/html](http://Centrovirtualcervantes.es/html)

[http://LE PETIT LAROSSE, 2009.html](http://LEPETITLAROSSE,2009.html)

[http://Ana- Ramajo- Cuesta “La -secuencia -del cumplido- en los -manuales -de E/LE y de árabe dialectal como lengua extranjera. –Universidad de- Sorbona de Abu- Dhabi, Emiratos -Árabes Unidos.html](http://Ana-Ramajo-Cuesta-La-secuencia-del-cumplido-en-los-manuales-de-E/LE-y-de-árabe-dialectal-como-lengua-extranjera.-Universidad-de-Sorbona-de-Abu-Dhabi,Emiratos-Árabes-Unidos.html)

[http://Hong- Joo- Choi- “Pragmatica- intercultural:- el acto de habla del cumplido en las culturas española y coreana”. -Universidad -Complutense -de -Madrid- Madrid- 2008.](http://Hong-Joo-Choi-Pragmatica-intercultural:-el-acto-de-habla-del-cumplido-en-las-culturas-española-y-coreana.-Universidad-Complutense-de-Madrid-Madrid-2008)

[http://www.google.es/concepto- del- cumplido. Html](http://www.google.es/concepto-del-cumplido.Html)

[http://www.google.ae/ التهاني و التناء عند العرب. Html](http://www.google.ae/التهانيوالتناءعندالعرب.Html)

[http://coralieportafolio .blogspot.com/2009/que-esta-equivocado-en-nuestro-concepto.html.](http://coralieportafolio.blogspot.com/2009/que-esta-equivocado-en-nuestro-concepto.html)

DICCIONARIOS

JACQUES, M. y ANNE, R., “*Diccionario enciclopédico de pragmática*”, Arrecife, Madrid, 1999.

Diccionario de la Lengua Española. XXII^a edición. Real Academia Española, Madrid, 2001.

MOLINER, M., “*Diccionario del uso del español*”, Gredos, Madrid, 1967.

TRUDJILL. P., “*Diccionario de Sociolingüística*”, Gredos, Madrid, 2007.

APÉNDICES

CUESTIONARIO

Universidad de Argel 2

Facultad de Letras y Lenguas

Departamento de Español, alemán, Italiano y Ruso

Información sobre la encuesta

Me llamo **SEKEHAL Hakim**. Soy estudiante en el Departamento de Español en la Universidad de Argel 2. El presente cuestionario constituye la parte práctica de un trabajo de investigación de fin de carrera cuyo propósito es llevar a cabo un estudio contrastivo entre algunos aspectos de la cortesía lingüística en las culturas argelina y española en situaciones concretas en las que el hablante realiza un acto de cumplido.

Esta encuesta es parte de una investigación que estoy llevando a cabo, que se trata de un estudio contrastivo entre Argelia y España sobre la cortesía y el acto de habla del cumplido.

NB: Te garantizo que el uso del resultado de la encuesta será exclusivamente para fines académicos, y de ningún modo por otro propósito.

Instrucciones

- 4) Lee atentamente la situación para poder responder de la manera más natural posible.
- 5) Completa la parte omitida en las diez situaciones presentadas a continuación como si fueras tú la persona que habla.
- 6) Intenta reproducir fielmente por escrito todo lo que dirías en cada caso incluso las interjecciones, los marcadores de sorpresa, de duda, de descontento etc.

ANTES DE RESPONDER AL CUESTIONARIO RELLENA EL SIGUIENTE FORMULARIO

Sexo: Hombre

Mujer

Edad:

Nacionalidad:

Estudios:

Lengua materna:

Muchas gracias por tu colaboración.

A continuación, esta descrita una serie de situaciones. Por favor, lee cada situación con mucha atención y escribe lo que le dirías al interlocutor en cada una de estas situaciones como si se tratase de reales.

Situacion1.

Ves que **su profesora** ha comprado un nuevo coche de último modelo y te gusta mucho el color del coche. **¿Qué le dirías?**

.....

Situacion2.

Su amiga, es **menor que tú**, se ha cortado el pelo de forma diferente a la habitual. Le queda muy bien y le hace parecer muy guapa. **¿Qué le dirías?**

.....

Situacion3.

Estas paseando con **un amigo**. Un extranjero os pregunta por una dirección en alemán; tu amigo le contesta con un buen nivel. **¿Qué le dirías sobre su nivel de alemán?**

.....

Situacion4.

Al final de los estudios, **el jefe del departamento** ha organizado una fiesta para los estudiantes, te gusta mucho la organización y la buena recepción. **¿Qué le dirías?**

.....

Situacion5.

Su compañero que **no le conoces bien**, ha recibido un premio del mejor trabajo de investigación en la universidad. **¿Qué le dirías?**

.....

Situacion6:

En una fiesta, una **chica** que es **mayor que tú**, ha preparado una comida, la pruebas y la encuentras muy rica. **¿Qué le dirías?**

.....

Situación 7:

Vais a celebrar una fiesta para **un amigo** y cada uno debe llevar un regalo, ves que tu **jefe** ha traído unas flores muy bonitas. **¿Qué le dirías sobre este regalo?**

.....

Situación 8:

Un amigo tuyo se va al extranjero porque ha conseguido un trabajo. Habéis organizado una fiesta de despedida en tu casa y ves que se ha vestido de forma muy elegante.

¿Qué le dirías?

.....

Situación 9:

Tu mejor amiga está estudiando en otra ciudad. Hace tiempo que no la ves. Y ves que ha cambiado mucho su aspecto y está muy guapa. ¿Qué le dirías?

.....

Situación 10:

Un día estás comiendo con **tu amigo** y suena su teléfono móvil. Mientras que él habla por teléfono, observas que se compra **un móvil nuevo**. Es de último modelo y el diseño es precioso. El termina su conversación telefónica. ¿Qué le dirías?

.....