LUND UNIVERSITY

# Estrategias de atenuación en español L1 y L2 : estudio contrastivo en hablantes españoles y suecos

Holmlander, Disa

2011

Link to publication

*Citation for published version (APA):*
Holmlander, D. (2011). *Estrategias de atenuación en español L1 y L2 : estudio contrastivo en hablantes españoles y suecos*. [, Centre for Languages and Literature]. Språk- och litteraturcentrum, Lunds universitet.

*Total number of authors:*
1

**General rights**
Unless other specific re-use rights are stated the following general rights apply:
Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.
• Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
• You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
• You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Read more about Creative commons licenses: https://creativecommons.org/licenses/

**Take down policy**
If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

LUND UNIVERSITY

PO Box 117
221 00 Lund
+46 46-222 00 00

Download date: 11. Nov. 2026

ÉTUDES ROMANES DE LUND 89

Disa Holmlander

# ESTRATEGIAS DE ATENUACIÓN EN ESPAÑOL L1 Y L2

## ESTUDIO CONTRASTIVO EN HABLANTES ESPAÑOLES Y SUECOS

LUNDS UNIVERSITET

Språk- och litteraturcentrum
Spanska

HOLMLANDER, DISA, *Estrategias de atenuación en español L1 y L2. Estudio contrastivo en hablantes españoles y suecos* (Mitigation strategies in L1 and L2 Spanish. Contrastive study between Spanish and Swedish speakers). Études Romanes de Lund 89, Lund 2011. 288 pages. Written in Spanish. Monograph.

This dissertation is an empirical investigation of mitigation strategies in spoken Spanish between L1 speakers and advanced Swedish L2 learners. The first aim of our study is a pragmalinguistic analysis and description of the mitigating functions of a number of linguistic elements in our corpus. The second aim comprehends a study of three contrasts, namely, the use of mitigation strategies in (a) two speaker groups: L1 vs. L2 speakers; (b) two discourse types: *semi-spontaneous discussion* vs. *negotiation role play*; and (c) two cultural contexts: intra- vs. intercultural context.

Our investigation is couched within the framework of *face* (Goffman 1967) and politeness theory (Brown and Levinson 1987), which assumes the existence of *Face Threatening Acts* (FTAs), which human beings, in interaction, strive to mitigate. However, by contrast with the traditional view of mitigation, and following Briz (e.g. 1998, 2007), Hernández Flores (2002), Bravo (2003b) and Albelda (2005), among others, we assume that mitigation need not imply protection of the hearer's (H) face, i.e., it does not necessarily express politeness, but can just as well stem from the speaker's (S) own face concerns only. In our proposal, we therefore distinguish between *allocentric mitigation* (H and S face protection with politeness) and *autocentric mitigation* (S face protection without politeness).

The empirical data is a selection of 34 conversations from Corpus AKSAM (Fant *et alii* 1996), split between four subcorpora and six speaker groups: (1) L1 Spanish speakers in intracultural discussions; (2) L1 Swedish speakers in intracultural discussions; (3a) L1 Spanish and (3b) L2 Spanish speakers in intercultural discussions; (4a) L1 Spanish and (4b) L2 Spanish speakers in intercultural negotiations. The material has a total duration of about 20 hours and comprises around 232 000 words.

On the basis of previous work, including studies of Spanish and Swedish cultural values and face concerns (chapter 2), and a characterization of the different discourse types included in the corpus, assigning them certain contextual features (chapter 3), we present three quantitative hypotheses, according to which we expect to find a more frequent use of mitigating expressions: (1) in L2 than in L1 speakers of Spanish; (2) in negotiation than in discussion; and (3) in an intercultural context than in an intracultural context.

In chapter 4, we investigate 28 different mitigating expressions in the shape of single words or word like units, called mitigation markers (or mitigators). These are divided into two main categories: (1) *epistemic mitigators*, and (2) *approximative, generalizing and limitative mitigators* (*approximators*). Through detailed qualitative analyses of contextualized corpus examples, we account for the mitigating functions of these expressions in each speaker group.

Chapter 5 provides a deeper examination of a strategy that goes beyond the word unit, the so called *concessive moves*. These moves have two parts, conjoined by the adversative conjunction *but* ('pero'), out of which the first part mitigates the potentially face-threatening content of the second part. The concessions are divided into two major categories depending on their orientation in terms of face protection: *allocentric* and *autocentric concessive moves*. The qualitative analyses in chapters 4 and 5 are complemented with quantitative and statistic analyses (ANOVA), in order to accomplish the contrastive second aim of the study and test the hypotheses. Our findings show significant differences in a number of aspects, partially corroborating the hypotheses and partially pointing in other directions than the expected. On a general level, speaker group (L1/L2) as well as type of conversation (intra- and intercultural discussion and intercultural negotiation) are shown to have an influence on the use of both mitigation markers and concessive moves in our corpus.

Språk- och litteraturcentrum
Lunds universitet
Box 201
SE-221 00 LUND, Suecia

© Disa Holmlander

ISSN 0347-0822
ISBN 978-91-7473-078-4

Impreso en Suecia
Media-Tryck
Lund 2011

*A mamá*

*Note that in certain cultures,*
*saving one's face may be*
*even more important*
*than saving one's life.*
(Martinovski 2006: 2084)

*When a diplomat says 'yes', he means 'perhaps'.*
*When he says 'perhaps', he means 'no'.*
*When he says 'no', he is not a diplomat.*
(Otto von Bismarck)

# Tabla de materias


Tabla de materias ..... 7
Convenciones de transcripción según CHAT (MacWhinney 2010) ..... 12
Lista de términos y abreviaciones ..... 12
Agradecimientos ..... 13

**1. INTRODUCCIÓN ..... 15**

**1.1 Objetivos del estudio ..... 16**
1.1.1 Objetivo 1: Análisis y descripción de la función de los atenuantes ..... 16
1.1.2 Objetivo 2: Análisis contrastivo tripartito ..... 16

**1.2 Fondo y motivación del estudio ..... 18**
1.2.1 Fondo del estudio ..... 18
1.2.2 Motivación del estudio ..... 19

**1.3 Disposición del estudio ..... 20**

**2. FONDO TEÓRICO Y ESTUDIOS ANTERIORES ..... 23**

**2.1 Introducción ..... 23**
2.1.1 Terminología ..... 23

**2.2 Fondo social de la atenuación: imagen y cortesía ..... 25**
2.2.1 Imagen social y actividades de imagen ..... 25
2.2.2 Reglas de cortesía ..... 25
2.2.3 El Principio de Cortesía ..... 27
2.2.4 Imagen negativa, imagen positiva y actos amenazantes ..... 29
2.2.5 Autonomía y afiliación ..... 32
2.2.6 Cortesía atenuadora y cortesía agradadora ..... 33
2.2.7 Sensibilidad interrelacional: imagen y derechos ..... 35
2.2.8 Actividades de imagen y de cortesía ..... 37
2.2.9 Resumen y valoración de la sección ..... 38

**2.3 El concepto de atenuación ..... 39**
2.3.1 Reducción de efectos inoportunos ..... 39
2.3.2 Reducción de obligaciones y responsabilidades ..... 39
2.3.3 Mitigación en sentido amplio y estrecho ..... 41
2.3.4 Los atenuantes como movimientos tácticos ..... 42
2.3.5 Niveles y tipos de atenuación ..... 43

2.3.6 Atenuación e intensificación – categorías complementarias ..... 46
2.3.7 Orientación de la atenuación ..... 46
2.3.8 Resumen y valoración de la sección ..... 49

**2.4 Pragmática de la interlengua ..... 50**
2.4.1 Interlengua ..... 51
2.4.2 Transferencia y fallo pragmático ..... 51
2.4.3 Transferencia y fallo pragmalingüístico ..... 53
2.4.4 Transferencia y fallo sociopragmático ..... 54
2.4.5 Resumen y valoración de la sección ..... 55

**2.5 Variedad diafásica: el contraste de las modalidades discursivas ..... 56**
2.5.1 Variedad diafásica y modalidad discursiva ..... 56
2.5.2 Rasgos primarios y situacionales ..... 56
2.5.3 Resumen y valoración de la sección ..... 59

**2.6 Estudios anteriores ..... 60**
2.6.1 Variedad cultural: cultura española, cultura sueca y el encuentro entre ambas ..... 60
2.6.2 Resumen y valoración de la sección ..... 68

## 3. MATERIALES Y MÉTODO ..... 71

**3.1 Presentación general del corpus ..... 71**
3.1.1 Conversaciones seleccionadas ..... 72
3.1.2 Hablantes ..... 74
3.1.3 Subcorpus y subgrupos contrastados ..... 75
3.1.4 Preparación de los materiales ..... 75
3.1.5 Presentación de los ejemplos ..... 76
3.1.6 Visión del material ..... 77

**3.2 Caracterización de las modalidades discursivas del corpus: la discusión y la negociación ..... 77**
3.2.1 Rasgos primarios y situacionales de las discusiones ..... 78
3.2.2 Rasgos primarios y situacionales de las negociaciones ..... 84
3.2.3 Síntesis y conclusión de la sección ..... 90

**3.3 Métodos de análisis cuantitativo y estadístico ..... 94**
3.3.1 Frecuencia media ..... 94
3.3.2 Análisis de varianza – ANOVA factorial ..... 94

**3.4 Delimitación del estudio ..... 97**
3.4.1 Criterios de selección ..... 97

3.4.2 Marcadores de atenuación ..... 98
3.4.3 Movimientos concesivos ..... 99

**3.5 Hipótesis del estudio ..... 100**
3.5.1 Hipótesis (1): Más marcadores de atenuación y movimientos concesivos en EL2 que en EL1 ..... 100
3.5.2 Hipótesis (2): Más marcadores de atenuación y movimientos concesivos en las negociaciones que en las discusiones ..... 101
3.5.3 Hipótesis (3): Más marcadores de atenuación y movimientos concesivos en el contexto intercultural que en el contexto intracultural ..... 102

**4. MARCADORES DE ATENUACIÓN ..... 103**

**4.1 Introducción ..... 103**
4.1.1 Disposición del capítulo ..... 103

**4.2 Atenuantes epistémicos ..... 104**
4.2.1 Introducción teórica ..... 104
4.2.2 Verbos léxicos epistémicos ..... 106
4.2.3 Adverbios modales epistémicos ..... 115
4.2.4 Resumen y valoración de la sección ..... 119

**4.3 Atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos ..... 120**
4.3.1 Introducción teórica ..... 120
4.3.2 Apéndices aproximativos y generalizadores ..... 121
4.3.3 Aproximantes ante y pospuestos ..... 126
4.3.4 Adverbios de cantidad limitativos ..... 132
4.3.5 Resumen y valoración de la sección ..... 144

**4.4 Resultados cuantitativos y estadísticos ..... 146**
4.4.1 Atenuantes epistémicos ..... 146
4.4.2 Atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos ..... 150
4.4.3 Resultados cuantitativos y estadísticos generales ..... 154

**4.5 Discusión de los resultados ..... 155**
4.5.1 Contraste entre hablantes de EL1 y hablantes de EL2 ..... 156
4.5.2 Contraste entre la discusión y la negociación ..... 159
4.5.3 Contraste entre contexto intra e intercultural ..... 162

**4.6 Síntesis y conclusión del capítulo ..... 164**

**5. MOVIMIENTOS CONCESIVOS COMO ESTRATEGIAS DE ATENUACIÓN ..... 167**

**5.1 Introducción ..... 167**
5.1.1 Disposición del capítulo ..... 167
5.1.2 Aproximaciones teóricas al concepto de concesión ..... 168
5.1.3 Categorización y terminología ..... 172

**5.2 Movimientos concesivos alocéntricos ..... 172**
5.2.1 Introducción teórica ..... 172
5.2.2 Pseudoacuerdo ..... 175
5.2.3 Acuerdo parcial ..... 185
5.2.4 Acuerdo condicional ..... 191
5.2.5 Pseudovalorización ..... 195
5.2.6 Resumen y valoración de la sección ..... 200

**5.3 Movimientos concesivos autocéntricos ..... 202**
5.3.1 Introducción teórica ..... 202
5.3.2 Pseudorrefutación ..... 203
5.3.3 Refutación parcial ..... 211
5.3.4 Concesión epistémica ..... 216
5.3.5 Anticipación de una caracterización personal negativa ..... 220
5.3.6 Resumen y valoración de la sección ..... 227

**5.4 Resultados cuantitativos y estadísticos ..... 228**
5.4.1 Movimientos concesivos alocéntricos ..... 229
5.4.2 Movimientos concesivos autocéntricos ..... 232
5.4.3 Resultados cuantitativos y estadísticos generales ..... 234

**5.5 Discusión de los resultados ..... 236**
5.5.1 Contraste entre los hablantes de EL1 y EL2 ..... 236
5.5.2 Contraste entre las discusiones y las negociaciones ..... 242
5.5.3 Contraste entre contexto intra e intercultural ..... 244

**5.6 Síntesis y conclusión del capítulo ..... 245**

**6. SÍNTESIS Y CONCLUSIÓN ..... 249**

**6.1 Introducción ..... 249**
6.1.1 Objetivos ..... 249
6.1.2 Teoría y método ..... 250

**6.2 Resultados ..... 252**
6.2.1 Resultados del objetivo (1): Análisis y descripción de la función de los atenuantes ..... 253

6.2.2 Resultados del objetivo (2): Análisis contrastivo tripartito ..... 260

**6.3 Conclusiones generales y perspectivas ..... 266**

**BIBLIOGRAFÍA ..... 269**

# Índice de tablas y figuras

Figura 2:1. Circunstancias que determinan la elección de estrategia de cortesía. ..... 30
Figura 2:2. Modelo de la cortesía de Albelda (2005: 347). ..... 34
Tabla 2:1. Tipos de sensibilidad interrelacional (Spencer-Oatey 2003: 92). ..... 35
Tabla 3:1. Conversaciones del Corpus AKSAM incluidas en nuestro estudio. ..... 72
Tabla 3:2. Rasgos primarios y situacionales en los cuatro subcorpus de AKSAM. ..... 93
Tabla 3:3. Estadísticos descriptivos para el marcador *así*. ..... 96
Tabla 4:1. Frecuencia de atenuantes epistémicos en cada subgrupo. ..... 147
Tabla 4:2. Resultados del análisis de varianza de los atenuantes epistémicos. ..... 148
Tabla 4:3. Frecuencia de aproximantes en cada subgrupo. ..... 150
Tabla 4:4. Resultados de la prueba de efectos intersujetos de los aproximantes. ..... 152
Tabla 4:5. Proporción de atenuantes epistémicos y aproximantes en los seis subgrupos (%). ..... 154
Tabla 4:6. ANOVAs de *grupo de hablantes* / *tipo de conversación* y *categoría de atenuantes*. ..... 155
Tabla 5:1. Frecuencia de movimientos concesivos alocéntricos en cada subgrupo. ..... 229
Tabla 5:2. Resultados de las pruebas de efectos intersujetos de los movimientos concesivos alocéntricos. ..... 230
Tabla 5:3. Proporción de movimientos concesivos alocéntricos intra e intergrupales en DInter y NInter (%). ..... 232
Tabla 5:4. Frecuencia de movimientos concesivos autocéntricos en cada subgrupo. ..... 233
Tabla 5:5. Resultados de las pruebas de efectos intersujetos de los movimientos concesivos autocéntricos. ..... 234
Tabla 5:6. Distribución de movimientos alo y autocéntricos en los seis subgrupos (%). ..... 235
Tabla 5:7. ANOVAs de *grupo de hablantes* / *tipo de conversación* y *orientación del movimiento concesivo*. ..... 235

## Convenciones de transcripción según CHAT (MacWhinney 2010)

| | |
|---|---|
| *ABC: | Hablante |
| *UNI: | Hablante no identificable |
| xxx | Habla ininteligible, no tratada como palabra |
| xx | Palabra ininteligible, tratada como palabra |
| [...] | Pasaje de conversación omitido |
| , | Marca de unidades prosódicas |
| . | Fin de turno |
| ? | Pregunta |
| ! | Exclamación |
| # | Pausa entre palabras |
| ## | Pausa larga entre palabras |
| ### | Pausa extra larga entre palabras |
| +… | Habla suspendida |
| +/. | Interrupción |
| "abc" | Habla indirecta |
| <abc> [>] | Solapamiento sigue |
| <abc> [<] | Solapamiento precede |
| [>1] [<1] | Enumeración de solapamientos |
| @s | Palabra en sueco empleada en una conversación en español |
| &=tos/chasqueo/risa | Sonido no verbal |
| &abc | Palabra suspendida |

## Lista de términos y abreviaciones

| | |
|---|---|
| EL1 | Español como primera lengua. |
| EL2 | Español como segunda lengua. |
| SL1 | Sueco como primera lengua. |
| hablante de L1<br>hablante de L2<br>HN (hablante nativo)<br>HNN (hablante no nativo) | La denominación *hablante de L1* se emplea como equivalente a *hablante nativo*, y *hablante de L2* es lo mismo que *hablante no nativo*. |
| L1 (primera lengua)<br>L2 (segunda lengua)<br>lengua extranjera<br>lengua materna<br>lengua nativa<br>lengua no nativa | Se emplea el término *L1 – primera lengua* – como sinónimo de *lengua materna* y *lengua nativa*, y en oposición a *L2 – segunda lengua, lengua extranjera* y *lengua no nativa*. |

**Agradecimientos**

En el ámbito académico, quiero agradecer sinceramente a Paul Touati, que ha sido mi director de tesis desde el primer día. Gracias por asumir la tarea, por introducirme al estudio de la lengua hablada y de la interacción intercultural, por prestarme el libro (cf. abajo) en el que descubrí el tema de esta tesis, por dejarme trabajar a mi manera, y por el apoyo moral y las palabras de ánimo en los momentos difíciles del trabajo.

Agradezco de todo corazón a Antonio Briz de la Universitat de València, codirector oficial de esta tesis desde el año 2007. Gracias por tu sabiduría y por los invalorables comentarios que siempre me han infundido espíritu de trabajo. Gracias también por ser el autor del libro que me prestó Paul.

A Lars Fant y a Johan Gille, del Departamento de Español, Portugués y Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Estocolmo, por poner a mi disposición el Corpus AKSAM.

A Inger Enkvist, por el consejo de estudiar Lingüística antes de los estudios de doctorado en Español. Gracias también por tu actitud siempre positiva e inspiradora en el camino de este doctorado, y por la lectura y los comentarios sobre el manuscrito.

A Jan Hedenrud, por despertar mi interés por la lingüística y por animarme a seguir adelante.

A Suzanne Schlyter, por invitarme a los seminarios de lingüística que me dieron un ambiente de investigación al inicio del doctorado.

A Alicia Milland y Mikael Roll, por su detenida lectura del manuscrito, como oponentes en el seminario final, y a los demás participantes de este seminario y lectores del texto: Nina Bengtsson, Inger Enkvist, Ingela Johansson, Anita Thomas, Petronella Zetterlund y Malin Ågren. Vuestras agudas observaciones han contribuido a mejorar sustancialmente este trabajo.

A Joost van de Weijer y Mikael Roll, por el asesoramiento en los métodos estadísticos.

A todos los colegas del doctorado, presentes y anteriores, compañeros de despacho y otros amigos del Centro de Lenguas y Literatura: Nina Bengtsson, Roberta Colonna Dahlman, Lola Fuentes, Ingela Johansson, Carolina León Vegas, Sofie Nilsson, Rasmus Persson, Mikael Roll, Frida Splendido, Ranka Steingrimsdottir, Anita Thomas, Anna Topczewska, Petronella Zetterlund, Malin Ågren.

A los profesores y doctorandos del Departamento de Filología Española de la Universitat de València. Gracias por haberme acogido con tanta generosidad durante mis estancias de investigación.

Till de vänner utanför SOL som haft tålamod med mig trots alltför många uteblivna sociala initiativ från min sida under dessa avhandlingsår.

I familjekretsen vill jag tacka min stora släkt i Jämtland och Uppland, som jag inte träffar så ofta som jag skulle vilja.

Till Mats. Med mig fick du också en avhandling (eller, som du ofta har föredragit att kalla den, utan avsikt att tona ner dess akademiska värde: ”uppsats”, ”rapport”, eller ibland helt enkelt ”inlämningsuppgift”). Tack för ditt tålmodiga stöd och dina dagliga pep talks, och för att du ihärdigt försökt och lyckats övertyga mig om att detta arbete någon gång skulle nå sitt slut. Jag ser nu fram emot avhandlingsfria helger!

Till pappa. Tack vare dig fick jag redan från 2-årsåldern se delar av Europa från en cykelkärra. Nu ska jag ta mig tid till våra gemensamma intressen: fotoredigering, musik och cykelsemestrar.

Finalmente, este trabajo no habría terminado, ni empezado, si no fuera por mi madre. No es ningún secreto de dónde viene mi interés por la lengua, y por las lenguas extranjeras. Al final, me quedé con una que no hablabas, lo que no te ha impedido leer mis textos, entenderlos perfectamente y asegurarme de que estaban bien escritos. Gracias por todo: las horas por teléfono, el soporte en todos los niveles. Sin olvidar los alimentos y los bienes de todo tipo que me has traído durante estos años.

Lund, febrero de 2011

Disa

# 1. Introducción

La *atenuación*, en el ámbito de la pragmática, se refiere a una estrategia discursiva usada por los hablantes en una interacción para reducir los posibles efectos negativos de lo dicho y del decir (intenciones, actitudes y acciones cometidas), a fin de que sea mejor recibido o aceptado por el oyente. De tal manera, se facilita el manejo de dicha interacción y se intenta crear armonía y equilibrio entre los participantes, lo cual facilita al hablante el alcance de sus metas y hace más eficaz el habla, por ejemplo, disminuyendo la responsabilidad del hablante sobre lo dicho (cf. Briz 1998, Caffi 1999, Albelda 2005, Félix-Brasdefer 2004).

El ejemplo (1), extraído de una discusión intracultural, con hablantes nativas de español (cf. 3.1.1), que tratan el tema de la pena de muerte, muestra diferentes tipos de atenuantes del desacuerdo:

(1:1)

```
*NEL:   1 y por qué estás a favor o sea en qué casos estarías a
        2 favor # <estaríais a favor> [>] .
*BEL:   3        <e: terroristas que> [<] hayan matado o sea .
*VIO:   4 yo creo que cualquier persona e: # que mate a otra mm
        5 injustificadamente .
*NEL:   6 sí, bueno, pero injustificadamente qué significa .
*VIO:   7 me refiero e: no perdón me he expresado mal que no tenga:
        8 que no tenga atenuantes psíquicos o que no tenga: e: yo
        9 qué sé trastornos mentales o que: no sé por ejemplo .
```

BEL: Belinda, NEL: Nélida, VIO: Violeta (EL1), DIntraE # 32

A la pregunta de Nélida sobre los casos en que las otras dos hablantes estarían a favor de la pena de muerte, Violeta introduce su respuesta con un *yo creo que* (línea 4), una expresión verbal que presenta la respuesta como una opinión personal, sin la intención de ser más que eso, lo que atenúa el grado de asertividad y de imposición de la opinión: *cualquier persona que mate a otra injustificadamente*. En la siguiente intervención (línea 6), Nélida empieza por una concesión: *sí, bueno*, que atenúa la objeción que sigue: *pero injustificadamente qué significa*. A esa objeción, Violeta se ve obligada a reformular y precisar su opinión, e introduce una excusa de la vaga formulación anterior: *no, perdón, me he expresado mal*, seguida de la reformulación, atenuada por las expresiones *yo qué sé* y *no sé*, que reducen el grado de seguridad del enunciado, y *por ejemplo*, que presenta las ideas expresadas como

ejemplos explicativos de la opinión: *que no tenga atenuantes psíquicos o que no tenga **yo qué sé** trastornos mentales o que **no sé por ejemplo***.

## 1.1 Objetivos del estudio

En este trabajo, se estudia el uso de las estrategias de atenuación empleadas por hablantes de español L1 (EL1) y hablantes de sueco L1 (SL1) y español L2 (EL2) en un corpus de conversaciones, el Corpus AKSAM (Fant *et alii* 1996).

El estudio tiene dos objetivos generales, que se presentan a continuación.

### 1.1.1 Objetivo 1: Análisis y descripción de la función de los atenuantes

El primer objetivo es el análisis y la descripción del funcionamiento como atenuantes de una selección de expresiones verbales, adverbios, partículas y movimientos[1] en el corpus[2]. Con este fin, mostraremos en qué consiste el valor atenuador de los elementos estudiados, es decir, qué aspectos del discurso atenúan, en qué niveles discursivos funcionan, sobre qué partes del discurso inciden[3], y qué intereses o necesidades motivan su uso.

### 1.1.2 Objetivo 2: Análisis contrastivo tripartito

El segundo objetivo general incluye el análisis de tres contrastes, que se presentan brevemente en lo que sigue.

*Objetivo (2a): Contraste entre EL1 y EL2*

El primer contraste es el de los dos grupos nacionales de hablantes del corpus. Se llevará a cabo un estudio contrastivo del uso de las estrategias de atenuación elegidas, entre hablantes nativos (HNs o de L1) de español peninsular, y hablantes no nativos (HNNs o de L2), suecos, en conversaciones interculturales en español. Compararemos estos dos grupos entre sí en varias situaciones

[1] Configuración de enunciados que aparecen en un discurso interactivo en desarrollo y que puede verse como unidad por ser regida por una fuerza ilocutiva principal (Fant 1993).

[2] La selección de atenuantes para el estudio se tratará, en profundidad, en el capítulo 3, sección 3.4.

[3] La incidencia del atenuante se refiere al elemento atenuado.

comunicativas; en dos modalidades discursivas[4]: la discusión y la negociación[5], y en dos contextos culturales: contexto intra e intercultural, señalando similitudes y diferencias en el uso de las estrategias de atenuación estudiadas. Esta comparación nos permitirá especificar si hay posible transferencia de estrategias del sueco en la producción oral de los hablantes de EL2.

*Objetivo (2b): Contraste entre la discusión y la negociación*
En segundo lugar, nos ocuparemos de la comparación de las dos modalidades discursivas mencionadas, la discusión semiespontánea y la negociación simulada. Profundizaremos en la cuestión de si el uso de las estrategias de atenuación se ve afectado por las diferentes condiciones comunicativas que se presentan en estos dos tipos de discurso, asunto que investigaremos en ambos grupos de hablantes, HNs y HNNs.

*Objetivo (2c): Contraste entre el contexto intra e intercultural*
El tercer contraste examinado es el de un contexto intracultural, donde los interlocutores son todos de la misma nacionalidad (españoles y suecos, respectivamente), por un lado, y, por otro, un contexto intercultural, donde participan hablantes de las dos nacionalidades. Averiguaremos si los rasgos particulares del contexto intercultural determinan el uso de las estrategias de atenuación. Esta comparación se limitará a la modalidad discursiva de la discusión, puesto que el corpus no incluye negociaciones intraculturales[6].

En relación con estos tres contrastes, presentaremos sendas hipótesis, de carácter cuantitativo, en 3.5. A partir del análisis cualitativo y de los posteriores estudios cuantitativos y estadísticos, podremos sacar conclusiones de modo contrastivo en cuanto al papel de los diferentes tipos de atenuantes en ambos grupos de hablantes, en las dos modalidades discursivas, y en ambos contextos culturales, así como en cuanto al efecto de estos tres factores: grupo de hablantes, modalidad discursiva y contexto cultural, sobre el empleo de atenuantes en el corpus.

[4] El término *modalidad discursiva* se refiere aquí a los dos diferentes tipos de discurso analizados en este trabajo: la discusión y la negociación, que son descritos en detalle en el capítulo 3, sección 3.2.
[5] Los términos *discusión* y *negociación*, a su vez, se emplean como términos técnicos, con referencia a los tipos de discurso caracterizados en la sección 3.2.
[6] En el capítulo 4, la comparación se limitará también a los hablantes de EL1, dado que los marcadores de atenuación empleados por los hablantes de EL2 difícilmente se dejan comparar entre el español y el sueco. Los atenuantes del capítulo 5, los movimientos concesivos, sin embargo, se compararán también entre el EL2 y el SL1 (cf. 3.3.1).

# 1.2 Fondo y motivación del estudio

## 1.2.1 Fondo del estudio

En los últimos 20 años, se ha llevado a cabo un gran número de estudios de la atenuación en EL1. En este trabajo, haremos referencias, entre otros, a: Albelda (2004, 2006, 2008, 2010), Álvarez (2005, 2007), Boretti (2001, 2005), Briz (1995a, 1995b, 1998, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007a, 2007b), Fant (2006b), Fernández Bernárdez (2006), Ferrer y Sánchez Lanza (2003, 2005), Haverkate (1994), Hernández Flores (1999, 2002), Hidalgo y Briz (2008), Meyer-Hermann (1988), Montecino (2004), Piatti (2003a) y Puga (1997)[7]. En la mayoría de los casos, la atenuación se ha estudiado en el contexto de la cortesía. Sin embargo, en muy pocos estudios empíricos se ha investigado la atenuación en sentido amplio, esto es, más allá de la cortesía, que es nuestra intención en este trabajo.

Varios investigadores han adoptado una perspectiva contrastiva e intercultural entre el español y otra lengua. La mayoría de ellos contrastan el español con el inglés[8], pero también hay algunos estudios contrastivos entre el español y el sueco: Bravo (1993, 1996, 1998b), Fant (1989, 1992, 1993, 1997), Fant y Grindsted (1995), Holmlander (2006, 2008)[9].

[7] Otros estudios con este enfoque son: Alba-Juez (2008), Aracelys y Álvarez (2010), Álvarez y Joven Best (2005), Bernal (2007), Bernhardt (2006), Bolívar (2003, 2007, 2010), Boretti (2003), Chodorowska (1997, 2003), Cubo de Severino (2010), De Erlich (2003), Del Río Urrutia y Sánchez Avedaño (2005), Douglas (2003, 2006, 2008), Dumitrescu (2006, 2008), Erlich y Ramírez (2010), Estrada (2008), Félix-Brasdefer (2006, 2007, 2008), Fernández Amaya (2010), Ferrer (2003), Ferrer y Sánchez Lanza (1998), Fuentes Rodríguez (2010), García (1992, 1993, 1996, 1999, 2003, 2004), Haverkate (1988), Hernández Flores (2003, 2004, 2005, 2008, 2010), Hidalgo (2006, 2007), Iglesias Recuero (2010), Igualada Belchí (2008), Mapelli (2010), Marcano (2007), Márquez Reiter (2002), Molina (2005-2006), Murillo Medrano (2003, 2005), Pato de Valdés (1997), Pessoa de Barros (2008), Piatti (2001, 2003b), Portolés y Vázquez (2000), Pons Bordería (1995), Rodríguez Alfano, Flores Treviño y Jiménez Martín (2008), Sánchez Lanza (2003) y Tejera (1996, 2007).

[8] Entre otros: Ballesteros Martín (1999, 2002), Félix-Brasdefer (2003), García (1989a, 1989b), García Vizcaíno (1998), Guerra Bernal (2008), Koike (1994), Márquez Reiter (2000), Oliver del Olmo (2004), Pinto (2010).

[9] Albelda y Contreras (2009), Contreras (2004) y Siebold (2007) comparan el español con el alemán y Dumitrescu (2005, 2006) con el rumano. Ejemplos de trabajos sobre la atenuación en otras lenguas románicas son, en francés, Fouilloux y Tejedor de Felipe (2002) y Wastesson (2010), este último desde una perspectiva traductológica y contrastiva entre el francés y el sueco; en portugués, Rosa (1992); y, en italiano, Caffi (1990).

### 1.2.2 Motivación del estudio

Algunos trabajos han investigado el fenómeno de la atenuación desde una perspectiva contrastiva entre EL1 y EL2 (Dumitrescu 2005; García 1989a, 1989b; Félix-Brasdefer 2002, 2004a, 2004b; Piatti 2003a y Urbina Vargas 2008). No obstante, todavía no se ha indagado demasiado en el asunto de cómo y cuánto los HNNs de español adaptan su lenguaje a las diferentes finalidades y grados de formalidad de los diversos tipos de discurso, es decir, cuál es la naturaleza de la variedad diafásica de los HNNs en comparación con la de los HN. En el presente estudio, el cruce entre dos modalidades discursivas – la discusión y la negociación – y dos grupos de hablantes, a saber, HNs y HNNs de español, puede arrojar luz sobre esta cuestión, de acuerdo con los objetivos (2a) y (2b), citadas arriba.

Así, por primera vez, se tratarán las estrategias de atenuación empleadas en conversación entre HNs de español peninsular y HNNs suecos como tema principal de investigación.

En contextos marcados por tensiones potencialmente generadoras de situaciones que requieran un frecuente uso de estrategias de atenuación, como en los materiales estudiados en este trabajo (cf. 3.2), es probable que las marcadas diferencias en ciertos valores culturales entre las dos nacionalidades bajo escrutinio, que han sido observadas por Fant (1992, 1993, 1997), Fant y Grindstedt (1995), Häggkvist y Fant (2000), entre otros, generen usos parcialmente diferentes, por parte de ambos grupos de hablantes, de los atenuantes estudiados. Las hipótesis de trabajo sobre las diferencias cuantitativas entre los hablantes de EL1 y EL2 en este respecto, y entre las dos modalidades discursivas, se presentarán en 3.5.1 y 3.5.2.

El interés de la comparación del contexto intra e intercultural se refleja en las siguientes observaciones de Placencia (2010) y de Spencer Oatey (2008):

> [S]i bien los aportes de estudios contrastivos o monoculturales ofrecen una base, y son esenciales en este sentido para dar cuenta, por ejemplo, de conflictos que surgen en una interacción intercultural, como dice Spencer-Oatey ([2000] 2008b [aquí 2008, DH]: 72), "los estudios transculturales (i.e., comparativos) no nos dicen necesariamente cómo las personas se van a comportar o van a reaccionar al tomar parte en interacciones interculturales". (Placencia 2010: 410)

El cruce del contexto intra e intercultural con los dos grupos de hablantes, del que adelantaremos una hipótesis cuantitativa en 3.5.3, ha sido investigado antes por Gille (2001), que analiza los patrones argumentativos en una selección de

las conversaciones del Corpus AKSAM, y se refiere a la atenuación de ciertos movimientos argumentativos, como las refutaciones y los rechazos. Aún no ha quedado claro, sin embargo, cómo los varios tipos de atenuantes interactúan para modificar el discurso en un plano más general, en todos los tipos de conversación del corpus. Por ello, este trabajo profundiza en la atenuación en un sentido amplio, y no solo en la atenuación de movimientos argumentativos, estudiando una gama más ancha de atenuantes y en una selección de materiales de AKSAM más extensa que la de Gille.

En el capítulo 5 de este trabajo, el más amplio de los dos capítulos de análisis, profundizamos en los movimientos concesivos, a los cuales se han dedicado relativamente pocos estudios en español, en comparación con otros tipos de atenuantes. Entre los autores que se refieren a los movimientos concesivos (con esta u otras denominaciones), aunque de forma parcial, encontramos a Boretti (2005), Bravo (1996), Briz (1998, 2003), Fant (1993), Ferrer y Sánchez Lanza (2003, 2005), Gille (2001), Haverkate (1994) y Piatti (2003a).

Este trabajo complementa la investigación de la atenuación en EL1 y los estudios que contrastan el uso de estas estrategias en hablantes de EL1 y EL2 de otras lenguas maternas. En el ámbito de la investigación de hablantes suecos de EL2, nuestro trabajo entronca con estudios anteriores sobre el mismo corpus, especialmente los de Gille (2001) y Häggkvist (2002), este último sobre la gestión temática en las discusiones interculturales, la cual, en ocasiones, tiene función atenuante.

En pocas palabras, este trabajo intenta contribuir a la mejor comprensión de la influencia de los parámetros EL1/EL2, modalidad discursiva y contexto cultural, así como de la interacción entre estos, en el uso de la estrategia atenuadora.

## 1.3 Disposición del estudio

En el capítulo 2, presentaremos el marco teórico del fenómeno de la atenuación, el cual incluye la perspectiva social, o sociopragmática, con las teorías de la imagen social (‘face’) y de la cortesía, tanto como acercamientos más (pragma)lingüísticos, con la intención de aclarar nuestra idea del concepto de atenuación. También se tratarán, en este capítulo, algunos conceptos teóricos de la adquisición de rasgos pragmáticos en L2, así como los rasgos de caracterización de la situación comunicativa, y los resultados de trabajos anteriores que han identificado valores culturales españoles y suecos y rasgos del contexto intra e intercultural.

En el capítulo 3, se tratarán diferentes asuntos relacionados con el estudio empírico. Se presentará el Corpus AKSAM, y nuestro método de trabajo con este corpus, y se caracterizarán las dos modalidades discursivas: la discusión y la negociación. Finalmente, se presentarán las hipótesis de trabajo.

En el capítulo 4, analizaremos una selección de los marcadores de atenuación más importantes del corpus, que han sido clasificados en dos categorías mayores: los atenuantes que directamente atenúan la responsabilidad del hablante por lo dicho: los *atenuantes epistémicos*, y los atenuantes que atenúan el contenido semántico de la proposición e indirectamente atenúan la enunciación: los *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos*.

El capítulo 5 profundiza en una estrategia de atenuación que va más allá de la palabra y de la locución: los *movimientos concesivos*. Se trata de movimientos complejos en cuya primera parte el hablante concede y expresa acuerdo con un aspecto de la argumentación de otro, que va en contra de su propia línea argumentativa, ya sea un argumento ya presentado por un interlocutor o un argumento anticipado, y así atenúa el contenido posiblemente conflictivo de la segunda parte de los movimientos.

Para cada clase de atenuantes, haremos una descripción y un análisis cualitativo de los usos atenuadores de los marcadores y movimientos estudiados, por medio de ejemplos contextualizados, donde prestaremos especial atención a los usos diferenciadores, cuando los haya, entre los subgrupos de hablantes[10]. Luego, expondremos los resultados cuantitativos y estadísticos de todos los atenuantes del capítulo para respaldar los análisis cualitativos y para verificar o no las tendencias observadas, y, al final, discutiremos los resultados sobre el fondo de los objetivos y las hipótesis.

Finalmente, en el capítulo 6, presentaremos la síntesis y conclusión del estudio.

[10] Para una explicación del término *subgrupo*, cf. 3.1.3 (*Subcorpus y subgrupos contrastados*).

# 2. Fondo teórico y estudios anteriores

## 2.1 Introducción

El interés por la atenuación como objeto de estudio ha ido creciendo desde los años 80, y el tema se ha investigado desde varios ángulos teóricos, principalmente dentro de las disciplinas de la cortesía, de la pragmática y de la sociolingüística. En este capítulo, vamos a aclarar algunas cuestiones preliminares con respecto al concepto de atenuación, entre otras: ¿qué es la atenuación?; ¿qué función cumple la atenuación en el discurso?; y ¿qué es lo que se atenúa?

Con estas cuestiones en mente, revisaremos varios trabajos y teorías, que nos parecen, de un modo u otro, pertinentes para nuestro estudio. Presentaremos los conceptos relacionados con la dimensión social de la atenuación, como la imagen social y la cortesía (2.2), analizaremos el concepto de atenuación en sí (2.3), aludiremos brevemente a la teoría de la adquisición de aspectos pragmáticos en una L2 (2.4), trataremos los conceptos teóricos en que basamos nuestro análisis de la variedad diafásica en el corpus (2.5) y, finalmente, repasaremos algunos estudios anteriores sobre la cultura española y la sueca (2.6). Antes de nada, permítasenos un apunte terminológico.

### 2.1.1 Terminología

Al lado del término *atenuación*, se han empleado otros términos con referencia al mismo concepto, aunque a veces con otras delimitaciones: *mitigación* (Fraser 1980; Caffi 1999, 2004; Sbisà 1984, 2001; Bazzanella *et alii* 1991; Félix-Brasdefer 2004; Brown y Levinson 1987 [1978]; Leech 1983; Kerbrat-Orrechioni 1996; Garcés y Torreblanca 1997); *rebajamiento* (Portero 1997); *downgrading* (Bazzanella *et alii* 1991); *deintensification* (G. Lakoff 1973; Labov 1984), *minimización* (Held 1989), *intensidad minorada* (Martín García 1998), *hedging* (G. Lakoff 1973), entre otros. Hemos optado por *atenuación* como término principal, de acuerdo con el Grupo Val.Es.Co (Briz 1998, 2003, 2004; Puga 1997, Albelda 2005, entre otros) y la mayoría de los investigadores en el campo de la pragmática y de la cortesía (Meyer-Hermann 1988). En adelante, solo emplearemos estos otros términos cuando se haga referencia a trabajos o autores que los utilicen.

*Definición lexicográfica*

El Diccionario de la Real Academia Española (DRAE) nos ofrece una definición muy limitada del concepto de atenuación (además de la definición básica de "acción y efecto de atenuar", verbo que a su vez se define como "minorar o disminuir algo"):

> **atenuación**. (Del lat. *attenuatĭo*, *-ōnis*). 2. f. Ret. Figura que consiste en no expresar todo lo que se quiere dar a entender, sin que por esto deje de ser bien comprendida la intención de quien habla. Se usa generalmente negando lo contrario de aquello que se quiere afirmar; p. ej., *No soy tan insensato. En esto no os alabo.* (RAE 2010[11])

Esta definición solo capta una de las numerosas estrategias de atenuación posibles en la conversación, más exactamente la llamada litote[12], y refleja el hecho de que, como observa Meyer-Hermann (1988), el término *atenuación*, en la filología española, tradicionalmente se haya empleado solo en la retórica, para describir precisamente esta figura de litote. En la lingüística francesa, sobre todo en la escuela de Ginebra, sin embargo, el término *atténuation* se ha empleado con referencia a funciones comunicativas (Meyer-Hermann 1988), y de ahí viene el uso de este término, en la pragmática española, con referencia a una estrategia interactiva que toma formas lingüísticas muy diversas, como vamos a ver a lo largo de este trabajo.

Sin embargo, antes de profundizar en el concepto de atenuación en sí, vamos a familiarizarnos con las teorías de los mecanismos sociales que motivan el empleo de la estrategia atenuadora.

[11] http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=atenuación.

[12] Briz (1998: 148-149) clasifica la estrategia de la litote como *atenuación semántico-pragmática de un elemento*, y Haverkate (1994: 205) la analiza como ejemplo de cortesía mitigadora. Sin embargo, consideramos que la litote no es siempre un atenuante cortés; a primera vista, nos parece que, en nuestro corpus, sirve sobre todo como atenuante autocéntrico: *el peligro por ahora* ***no hay tanto*** (Gloria, DIntraE, # 8); *pero explica un poquito sobre la situación de la mujer en España, entonces, porque, bueno, sabemos un poquito, no, pero* ***no mucho*** (Pia, DInterEL2 # 12). En todo caso, la litote no ha sido seleccionada para un análisis profundo en este trabajo.

# 2.2 Fondo social de la atenuación: imagen y cortesía

## 2.2.1 Imagen social y actividades de imagen

Una de las ideas recurrentes en las teorías de la atenuación es la caracterización como un medio para salvar la *imagen social* ('face'), concepto introducido a la teoría social por Goffman (1967), quien lo define así:

> The term face may be defined as the positive value a person effectively claimes for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self delineated in terms of approved social attributes […]. (Goffman 1967: 5-6)

Goffman considera el mantenimiento de la imagen como condición de la interacción. Los objetivos de la interacción, que pueden ser ganar imagen para sí mismo, expresar libremente sus opiniones, introducir información desacreditadora sobre otras personas, resolver problemas o realizar tareas, típicamente se llevan a cabo de tal modo que se mantenga la imagen. El autor llama *actividades de imagen* ('face-work') a las acciones destinadas a preservar la imagen, contrarrestando "incidentes", es decir, eventos que amenazan a la imagen (Goffman 1967: 12). En el esfuerzo de proteger la imagen de otros, el hablante tiene que elegir un procedimiento que no lleve a la pérdida de su propia imagen, y en la protección de esta última, tiene que tener en cuenta la pérdida de imagen que la acción pueda implicar para otros (Goffman 1967: 14).

La propuesta de Goffman ha servido como punto de partida para la teoría de cortesía de Brown y Levinson ([1978] 1987), expuesta en 2.2.4. Otras dos contribuciones importantes al campo de la cortesía son las de G. Lakoff (1973) y Leech (1983).

## 2.2.2 Reglas de cortesía

Uno de los trabajos más tempranos de cortesía en el campo de la pragmática es el de G. Lakoff (1973). La autora parte del Principio de Cooperación de Grice[13],

[13] Grice (1975) introduce el *Principio de Cooperación* ('Cooperative Principle', CP), que consiste en una serie de máximas conversacionales, a las cuales los participantes de un intercambio conversacional deben adherirse. Sin embargo, los hablantes frecuentemente violan estas máximas, lo que lleva al oyente a derivar lo que Grice llama las *implicaturas* (inferencias) para llegar al significado intencionado por el hablante y restablecer el Principio de Cooperación. Las máximas de Grice son, en traducción de Reyes (2007 [1995]: 40): la Máxima de *Cantidad*: (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;

al que denomina *Reglas de Conversación* (‘Rules of Conversation’), y añade a estas una serie de *Reglas de Cortesía* (‘Rules of Politeness’). Lakoff propone dos reglas generales de competencia pragmática, la primera de las cuales sustituye al Principio de Cooperación de Grice: (1) Sea claro (‘Be clear’); y la segunda: (2) Sea cortés (‘Be polite’), con un subconjunto de tres reglas: (a) No se imponga (‘Don’t impose’), (b) Ofrezca opciones (‘Give options’), Refuerce los lazos de camaradería (‘Make [addressee] feel good’)[14].

La primera regla de cortesía, *No se imponga*, implica que se debe evitar o atenuar la imposición de obligaciones sobre otra persona; la segunda regla, *Ofrezca opciones*, se manifiesta como el esfuerzo para dar la posibilidad al oyente de rechazar la opinión o propuesta del hablante, y la tercera, *Refuerce los lazos de camaradería*, es hacer sentirse bien al interlocutor (Escandell 2003 [1996]: 142). Podemos identificar estrategias que concuerdan con las tres reglas de Lakoff en el siguiente extracto de una negociación de nuestro corpus. La hablante de EL2 Ninni pide al otro equipo que haga otra prueba[15]:

(2:1)

*NIN: 1 sí, **nos parece: muy bien que habéis** &a **m trabajado mucho**
2 **con esto y se ve que: los resultados son muy, claro,**
3 **positivas, no** # pero claro # una cosa que **queríamos** Ulla[16]
4 y yo era esto de: **si podríais** m: realizar una: segunda
5 prueba, no # en otra planta y no solo en ésta, que habéis
6 realizado muchos pruebas en # muchas pruebas en esta
7 planta # sino m en otra .

NIN: Ninni (EL2), NInter # 15

Ninni introduce la petición con una aseguración del buen trabajo que ha llevado a cabo el otro equipo, construcción que llamaremos aquí pseudovalorización (cf. 5.2.5) y que se puede analizar, en términos de Lakoff, como manifestación de la regla *Refuerce los lazos de camaradería*. Luego sigue la petición en sí, formulada de modo indirecto, expresada como un deseo, con un imperfecto de mitigación: *una cosa que **queríamos** Ulla y yo era esto de […]*, lo que puede

---

la Máxima de *Cualidad*: (1) No diga nada que crea falso; (2) No diga nada cuya verdad no tenga pruebas; la Máxima de *Relación*: Sea relevante [Escandell (2003 [1996]: 79) explica esta máxima así: “Efectivamente, se espera de los participantes en la conversación que sus intervenciones se relacionen con aquello de lo que se está hablando”]; la Máxima de *Manera*: (1) Evite la oscuridad de expresión; (2) Evite la ambigüedad; (3) Sea breve (evite la prolijidad innecesaria); (4) Sea ordenado.

[14] Traducciones de Escandell (2003 [1996]: 142). Reyes *et alii* (2005 [2000]: 97) traducen así las tres reglas de cortesía: (1) No haga imposiciones; (2) Dé opciones; y (3) Haga que su interlocutor se sienta bien.

[15] Cf. 3.2.2 para una caracterización de la modalidad discursiva de la negociación.

[16] Ulla es la otra hablante del equipo de Ninni.

considerarse una estrategia en función de la regla *No se imponga*. La construcción que sigue: ***si podríais*** *realizar una segunda prueba […]*, puede verse tanto como expresión de la regla *No se imponga* como de *Ofrezca opciones*, porque permite al oyente optar por 'no poder' realizar el deseo.

### 2.2.3 El Principio de Cortesía

Leech (1983) propone un *Principio de Cortesía* ('Politeness Principle', PP) que complementa e interactúa con el Principio de Cooperación de Grice. Un concepto fundamental para Leech es la escala de coste-beneficio (Leech 1983: 107). La cortesía implica minimizar (o atenuar) el coste y maximizar el beneficio para el hablante y el oyente. El autor formula el PP, de modo general, como 'Reduzca al mínimo la expresión de creencias descorteses'[17], y 'Suba al máximo la expresión de creencias corteses'[18] (Leech 1983: 81). El PP consta de seis máximas, formuladas como pares de valores (Leech 1983: 132), así traducidas por Reyes *et alii* (2005 [2000]: 98):

1. *Máxima de tacto* (en actos impositivos y comisivos):
   a. 'Reduzca al mínimo el coste para el otro'; y
   b. 'Suba al máximo el beneficio para el otro'[19];
2. *Máxima de generosidad* (en actos impositivos y comisivos):
   a. 'Reduzca al mínimo el beneficio propio'; y
   b. 'Suba al máximo el coste propio'[20];
3. *Máxima de aprobación* (en actos expresivos y asertivos):
   a. 'Reduzca al mínimo el desprecio hacia el otro', y
   b. 'Suba al máximo el elogio al otro'[21];
4. *Máxima de modestia* (en actos expresivos y asertivos):
   a. 'Reduzca al mínimo el elogio a sí mismo', y

[17] Traducción de Reyes *et alii* (2005 [2000]: 98).
[18] "Minimize (other things being equal) the expression of impolite beliefs" y "Maximize (other things being equal) the expression of polite beliefs" (Leech 1983: 81).
[19] "(I) TACT MAXIM (in impositives and commissives); (a) Minimize cost to *other* [(b) Maximize benefit to *other*]" (Leech 1983: 132). Escandell (2003 [1996]: 146) traduce así la máxima de tacto: "suponga que usted es el autorizado, y su interlocutor es quien debe autorizar".
[20] "(II) GENEROSITY MAXIM (in impositives and commissives) (a) Minimize benefit to *self* [(b) Maximize cost to *self*]" (Leech 1983: 132). Notamos que Escandell (2003 [1996]: 146) traduce "maximize cost to self" como "maximice el beneficio de su interlocutor".
[21] "(III) APPROBATION MAXIM (in expressives and assertives); (a) Minimize dispraise of *other* [(b) Maximize praise of *other*]" (Leech 1983: 132).

   b. ‘Suba al máximo el aprecio hacia el otro’[22];
5. *Máxima de armonía* (en actos asertivos):
   a. ‘Reduzca al mínimo el desacuerdo con el otro’, y
   b. ‘Suba al máximo el acuerdo con el otro’[23];
6. *Máxima de simpatía* (en actos asertivos):
   a. ‘Reduzca al mínimo la antipatía entre usted y el otro’, y
   b. ‘Suba al máximo la simpatía entre usted y el otro’[24].

Para Leech, algunos actos ilocutivos son inherentemente descorteses, como las órdenes, y otras son inherentemente corteses, como las ofertas. La minimización de la descortesía de las ilocuciones descorteses, Leech la define como *cortesía negativa*, y la maximización de la cortesía de las ilocuciones corteses, como *cortesía positiva*[25] (Leech 1983: 84). Según este modo de ver, la atenuación estaría en correspondencia con la cortesía negativa.

Volviendo a la petición del ejemplo (2:1), esta es, para Leech, una ilocución inherentemente descortés, cuyo grado de descortesía necesita minimizarse. En términos de Leech, en la primera estrategia, la pseudovalorización que introduce el turno, opera la máxima de aprobación: ‘Suba al máximo el elogio al otro’; en la construcción con imperfecto de cortesía: *una cosa que queríamos […]* y la construcción condicional *si podríais […]* opera la máxima de tacto: ‘Reduzca al mínimo el coste para el otro’. La hablante sabe que la acción de realizar una segunda prueba por parte de las oyentes depende de si aceptan el esfuerzo que conlleva esta acción. Por eso, partiendo de su competencia comunicativa, la hablante minimiza su petición, presentándola de una forma menos directa.

El enfoque de las máximas en el estudio de la cortesía, que representa tanto G. Lakoff (1973) como Leech (1983), contrasta con el enfoque de la imagen social, defendida por Brown y Levinson ([1978] 1987).

[22] “(IV) MODESTY MAXIM (in expressives and assertives) (a) Minimize praise of *self* [(b) Maximize dispraise of *self*]” (Leech 1983: 132). Notamos que Reyes *et alii* (2005 [2000]: 98) traduce “maximize dispraise of self” como “suba al máximo el aprecio hacia el otro”, y Escandell (2003 [1996]: 146) hace lo mismo: “maximice el aprecio hacia el otro”.

[23] “(V) AGREEMENT MAXIM (in assertives); (a) Minimize disagreement between *self* and *other* [(b) Maximise agreement between *self* and *other*]” (Leech 1983: 132).

[24] “(VI) SYMPATHY MAXIM (in assertives); (a) Minimize antipathy between *self* and *other*; [(b) Maximize sympathy between *self* and *other*]” (Leech 1983: 132).

[25] Nótese que este uso de los términos cortesía negativa y positiva no corresponde al de Brown y Levinson (1987 [1978]), cf. 2.2.4.

### 2.2.4 Imagen negativa, imagen positiva y actos amenazantes

La teoría de Brown y Levinson ([1978] 1987), que es, según muchos autores, el modelo de cortesía más elaborado que se ha visto hasta el momento, y el que ha tenido mayor impacto en el campo, parte del concepto de imagen social de Goffman (1967). Los autores quieren dar cuenta de las similitudes interculturales en los principios abstractos que subyacen a la cortesía, para crear un modelo formal (Brown y Levinson 1987: 57). Desde su perspectiva pancultural, les interesan más los determinantes sociales generales que las particularizaciones que operan en contextos culturales específicos (Brown y Levinson 1987: 241).

La imagen social es una autoimagen pública que tienen todos los miembros adultos y "competentes" de la sociedad, y todos ellos son conscientes de que los demás también la tienen. La imagen tiene dos aspectos: la *imagen negativa*, que es el deseo básico de territorio personal, de libertad de acción y de libertad de imposición, y la *imagen positiva*, que es el deseo de ser aceptado y apreciado por los demás[26]. Los hablantes cooperan en la interacción para mantener las imágenes mutuamente, porque la imagen de cada uno es vulnerable y depende del mantenimiento de las imágenes de los demás (Brown y Levinson 1987: 61-62).

Ciertos *actos* son intrínsecamente *amenazantes a la imagen*; los autores llaman a estos actos FTAs ('Face Threatening Acts') (Brown y Levinson 1987: 60). Los FTAs pueden amenazar la imagen negativa del oyente (p. ej., órdenes, peticiones, sugerencias, consejos, advertencias), la imagen positiva del oyente (p. ej., desaprobaciones, contradicciones, desacuerdo, críticas, quejas, acusaciones), la imagen negativa del hablante (p. ej., expresiones de agradecimiento, aceptación de disculpas, excusas) y la imagen positiva del hablante (p. ej., disculpas, confesiones, aceptaciones de cumplidos, la pérdida de control físico, la auto-humillación) (Brown y Levinson 1987: 66-68).

Las estrategias de cortesía son derivadas de la necesidad de evitar la amenaza o el daño a las imágenes. Dependiendo de qué aspecto de la imagen enfocan las

[26] Queremos destacar que los calificativos *positivo* y *negativo* no se usan aquí como juicios de valor. Álvarez Muro (2007) afirma:

> *La idea de distinguir las caras positiva y negativa de la imagen derivan [sic] de la concepción de ritual – positivo y negativo, en el sentido religioso – como acercamiento y distanciamiento, respectivamente, del mundo sagrado. El acercamiento se da en la fiesta, la ofrenda, el don; mientras que el alejamiento se observa en el respeto del territorio y el tiempo sacralizados (véase Durkheim 2001)". (Álvarez 2007: 3.2,* http://elies.rediris.es/elies25/alvarez_cap3_2.htm).

estrategias, se llamarán estrategias de cortesía negativa o estrategias de cortesía positiva (Brown y Levinson 1987: 68-70).

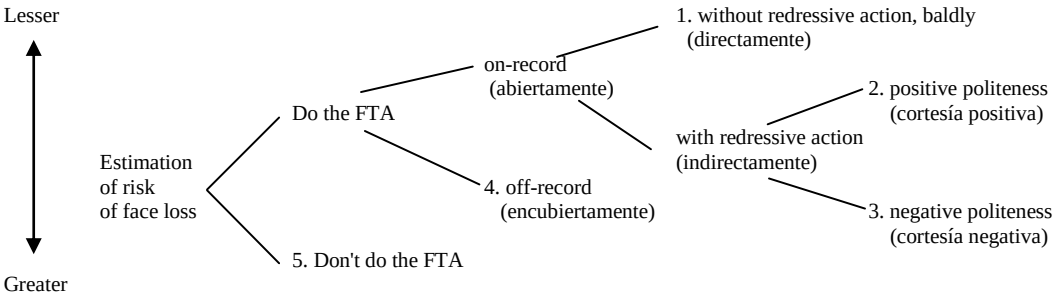
Hay una serie de estrategias para reparar los FTAs, cuya elección depende del grado de riesgo de pérdida de imagen que estima el hablante (Brown y Levinson 1987: 60). Brown y Levinson (1987: 74) introducen tres factores sociológicos fundamentales para calcular este riesgo, y determinar el nivel de cortesía esperable:

1. la *distancia social* (D) entre el hablante y el oyente;
2. el *poder relativo* (P) del hablante en relación con el oyente; y
3. el *grado de imposición* (R, *ranking of impositions*) del acto en el contexto cultural.

La suma de estos factores da el riesgo potencial del FTA, lo que determina el nivel adecuado de cortesía (Brown y Levinson 1987: 76).

Brown y Levinson (1987: 60) presentan un esquema de las posibles estrategias de cortesía, que exponemos aquí con la adición de traducciones de Escandell (2003 [1996]: 150), donde (1) representa la estrategia menos fuerte y (5) la más fuerte.

Figura 2:1. *Circunstancias que determinan la elección de estrategia de cortesía*[27].




La estrategia (1) es abierta y directa, como en el imperativo 'Haz X' (1987: 69); la estrategia (2) es abierta e indirecta, con cortesía positiva (cf. ejemplo 2:1: líneas 1-3); (3) es abierta e indirecta con cortesía negativa (cf. ejemplo 2:1: líneas 3-4); (4) es encubierta, como la ironía, las preguntas retóricas y todo tipo de indirectas (Brown y Levinson 1987: 69); y (5) radica simplemente en evitar el FTA (Escandell 2003 [1996]: 150). Cuanto más amenazante sea el acto, más fuerte será la estrategia de cortesía empleada en la jerarquía entre 1-5. Un emisor normalmente no elige una estrategia más fuerte para un FTA de menos riesgo, en cuyo caso se exageraría su gravedad (Brown y Levinson 1987: 60). Las

[27] Figura adaptada de Brown y Levinson (1987:60) y de Escandell (2003 [1996]: 150)).

estrategias (2) y (3) son las que implican atenuación del FTA, la cual puede orientarse o hacia la imagen positiva (cortesía positiva) o hacia la imagen negativa del oyente (cortesía negativa).

En (2:2), tenemos un extracto de nuestro corpus, que ejemplifica tanto la cortesía positiva como la cortesía negativa, en términos de Brown y Levinson. El contexto de habla es una negociación intercultural, donde la HNN Marja representa el equipo que quiere seguir las investigaciones del producto que se va a lanzar, mientras que la HN Carlota representa el equipo que quiere lanzar el producto al mercado inmediatamente:

(2:2)

*MAR: 1 <porque:> [>1] # **no queremos usar nuestro:** # **poder que**
2 **tenemos realmente** # **de: de decirles qué: qué van a hacer**
3 pero: **desde nuestra opinión** es: # totalmente claro que:
4 # que: **deberían** investigar # más # hacer otro # otra
5 prueba # con otro tipo de crudo # **qué pensáis, o qué**
6 **piensan <sobre eso>** [>2] ?
*MAG: 7 <a> [<1] .
*CAR: 8 <&=chasqueo &=respiración> [<2] # &=suspiro **es**
9 **interesante hacer más pruebas**, pero tenemos que: # **tanto**
10 **ustedes como nosotros tenemos que ponernos de acuerdo** #
11 que no nos interesa perder tiempo, eso es lo más
12 importante # no nos interesa perder tiempo, porque el
13 tiempo es dinero […]

CAR: Carlota (EL1), MAG: Magda, MAR: Marja (EL2), NInter # 13

Marja empieza este intercambio por un movimiento que expresa su deseo de no invadir al territorio del otro equipo, de no restringir su libertad de acción: *no queremos usar nuestro poder […] de decirles qué van a hacer*, un ejemplo de cortesía negativa, que atenúa el FTA que implica la exhortación de hacer otra prueba. Otras dos manifestaciones de cortesía negativa son *desde [=en] nuestra opinión*, que señala el carácter subjetivo de la exhortación de modo que aparezca como menos impositiva, el condicional *deberían*, que hace la petición menos directa y la pregunta final: *¿qué pensáis o qué piensan sobre eso?*, que da la oportunidad a las interlocutoras de presentar sus puntos de vista.

A la pregunta de Marja, Carlota responde que *es interesante hacer más pruebas*, una estrategia de cortesía positiva, que expresa reconocimiento de la perspectiva de la otra parte. Otra expresión de cortesía positiva es la formulación *tanto ustedes como nosotros tenemos que ponernos de acuerdo […]*, que enfoca el objetivo común de las dos partes e implica un acercamiento interpersonal. Estas dos estrategias atenúan el FTA del rechazo que sigue: *no nos interesa perder tiempo […]*, es decir que no están dispuestas a hacer otra prueba.

Veremos ahora algunos problemas del modelo de Brown y Levinson y las soluciones presentadas por otros teóricos.

*Críticas a Brown y Levinson*

O'Driscoll (1996) presenta un resumen de las críticas del modelo de Brown y Levinson, y concluye que radican, en primer lugar, en objeciones a la supuesta universalidad del concepto de imagen de Brown y Levinson, especialmente de la imagen negativa (Matsumoto 1988, Ide 1989, Gu 1990, Nwoye 1992, Mao 1994; a estos, podemos añadir, por ejemplo, Bravo 1996, 2004; Spencer-Oatey 2000, 2003; Fant y Granato 2002 y Fant 2006a). En segundo lugar, se cuestiona el papel que atribuyen Brown y Levinson a la imagen para explicar la cortesía (Hill *et alii* 1986, Ide 1989, Matsumoto 1989, Gu 1990, Nwoye 1992), y, en tercer lugar, se han presentado datos empíricos a los que ha resultado imposible aplicar esta noción de imagen, que O'Driscoll llama *face dualism* – dualidad de imagen (Wierzbicka 1985, Matsumoto 1988, Gu 1990, Nwoye 1992, Mao 1994, Pavlidou 1994). O'Driscoll, que en principio defiende la dualidad de imagen, propone una elaboración de la teoría de Brown y Levinson, que radica en que la dualidad de la cortesía no es una elección binaria, sino que hay un espectro de cortesía. El efecto total de un enunciado puede ser un alto grado de cortesía positiva o negativa, o puede encontrarse en cualquier punto entre los dos extremos, o incluso puede atender a los dos tipos de imagen a la vez.

Como complemento a la dualidad de imagen, O'Driscoll propone una *imagen cultural* ('culture-specific face'), que puede iluminar los casos de cortesía que no pueden ser explicados por la dualidad positiva-negativa. El deseo de una buena imagen es universal, pero los constituyentes de esta son culturalmente variables, según O'Driscoll, y dependen de los juicios evaluativos, los valores, de las personas, los cuales son un producto de la cultura.

### 2.2.5 Autonomía y afiliación

Otra investigadora que tiene en cuenta la variabilidad cultural de la imagen es Bravo (1998b, 1999, 2004). Bravo no quiere establecer categorías sin tener en cuenta los contextos socioculturales y las situaciones comunicativas en las que tienen lugar las acciones de cortesía. Factores socioculturales como el tema, los roles, la experiencia anterior de los participantes y su modo de ver la situación comunicativa influyen en su interpretación de ciertos comportamientos como cortesía o no cortesía (los *efectos de cortesía*) (Bravo 2004). A estos factores podríamos añadir el sexo de los hablantes.

Bravo (2004) acepta la relación entre la imagen social y la cortesía que proponen Brown y Levinson, pero sostiene que la configuración de la imagen como imagen positiva y negativa no es adecuada para todas las sociedades; no

todos los grupos sociales conciben su imagen de la misma manera (cf. 2.6.1). Bravo (1998b, 2004) propone una clasificación de los comportamientos de cortesía según se orienten a la *imagen de autonomía*, que le da al individuo su independencia y contorno propio en el grupo; se trata de "verse/ser visto diferente del grupo", o a la *imagen de afiliación*[28], que hace que el individuo se identifique con las cualidades del grupo, es decir, quiere "*verse/*ser visto identificado con el grupo" (Bravo 1998b: 336). Según los contenidos socioculturales propios de cada sociedad o grupo social, el deseo de autonomía puede entenderse, por ejemplo, como el de la 'libertad de acción y de juicio' de los españoles, o el de 'bastarse a sí mismo' de los suecos (cf. 2.6.1). Las categorías de autonomía y afiliación están en principio vacías, en el sentido de que no tendrán contenido sociocultural hasta que se utilicen para sistematizar los comportamientos estudiados en el caso concreto. Bravo sostiene que los instrumentos evaluativos de la cortesía deben ser aptos para observar los comportamientos de cortesía en diferentes culturas, y que hay que aceptar que son entidades teóricas, no autoexplicativas (Bravo 2004).

Pensamos que los conceptos de *imagen de autonomía* y *de afiliación* nos pueden servir mejor que la distinción positiva/negativa, puesto que hemos notado, en numerosos estudios posteriores a Brown y Levinson (1987), que esta dualidad no presta la debida atención a las variaciones culturales en el contenido de la imagen social.

### 2.2.6 Cortesía atenuadora y cortesía agradadora

Kerbrat-Orrechioni (2004) usa el término *Face Flattering Acts* (FFAs), traducido al español (por Silvia Kaúl) como *actos agradadores de imagen*[29], como complemento a los FTAs de Brown y Levinson, para referirse a las "anti-amenazas", la pendiente positiva de los FTAs. A diferencia de Brown y Levinson, que verían un agradecimiento o un cumplido como un FTA para la imagen negativa del oyente, Kerbrat-Orrechioni lo ve sobre todo como un acto valorizador de la imagen positiva del oyente. Para la autora, cada acto de habla

[28] Los términos *autonomía* y *afiliación* son de Fant (1989).

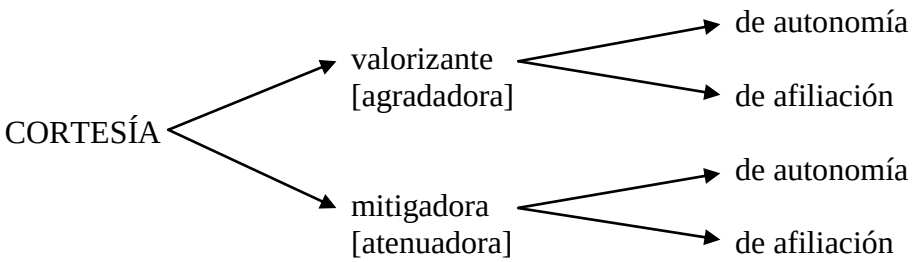
[29] Calsamiglia y Tusón (1999), entre otros, usan las abreviaciones AAI (Acto Amenazador de la Imagen) y ARI (Acto de Refuerzo de la Imagen). En cuanto a este último término, nos parece que se podría confundir fácilmente con la estrategia de la intensificación, que no equivale al FFA. Como, en este trabajo, empleamos los términos *acto amenazante* y *acto agradador de imagen*, siguiendo a Kerbrat-Orrechioni (2004) y otros, no nos sirven las abreviaciones AAI y ARI, por lo cual usamos las variantes inglesas FTA y FFA. Fant y Granato (2002) hablan de *actos promovedores de la imagen* ('face-enhancing acts').

puede describirse como un FTA, como un FFA o como una combinación de los dos. Según este ajuste del modelo, la cortesía negativa puede definirse como consistiendo en evitar un FTA o en atenuar su realización, y la cortesía positiva como realizar un FFA. Esta adaptación le da más coherencia al modelo de Brown y Levinson, cuyas nociones de cortesía negativa y positiva, junto con la clasificación de las estrategias de cortesía, son confusas (Kerbrat-Orrechioni 2004: 43-44)[30]. Según la concepción de Kerbrat-Orrechioni, los dos tipos de cortesía, negativa y positiva, pueden estar orientados a los dos tipos de imagen, negativa y positiva (Kerbrat-Orrechioni 1992: 178; cf. Albelda 2005: 343-344, 347). En este trabajo, adoptamos el concepto de FFA como complemento al de FTA, pero evitaremos los calificativos "negativa" y "positiva", tanto con referencia a la imagen como a la cortesía.

En la línea de Kerbrat-Orrechioni, Fant y Granato (2002) notan que el paralelismo establecido por Brown y Levinson entre imagen positiva/negativa y cortesía positiva/negativa ha ocasionado gran confusión en la descripción empírica de los actos corteses, porque se ha demostrado que un mismo acto puede interpretarse como positivo y negativo simultáneamente (Fant y Granato 2002: 22-23, cf. O'Driscoll 1996). Estos autores denominan estrategias *afirmativas* a las que promueven y fortalecen la imagen, y estrategias *elusivas* a las que sirven para eludir el daño a la imagen.

Aquí coincidimos con Albelda (2005: 346), que, siguiendo a Kerbrat-Orrechioni (1992, 1996), divide la cortesía en *cortesía mitigadora* y *cortesía valorizante*, aunque llamaremos a la primera *atenuadora* (en analogía con la elección del término *atenuación*) y a la segunda *agradadora* (por los *actos agradadores de imagen*). La primera sirve para evitar o atenuar amenazas y la segunda para producir actos corteses, y las dos pueden estar orientadas a la imagen de autonomía y a la de afiliación:

Figura 2:2. *Modelo de la cortesía de Albelda (2005: 347).*




[30] Cf. Kerbrat-Orrechioni (1992, 1996) para la propuesta completa.

### 2.2.7 Sensibilidad interrelacional: imagen y derechos

Spencer-Oatey (2000, 2003) está de acuerdo con Brown y Levinson (1987) y Leech (1983), entre otros, sobre la imagen como concepto universal. Sin embargo, no coincide con la idea de que cualquier diferencia en la ética interaccional entre sociedades se deba a diferentes valoraciones del *poder*, *distancia* y *grado de imposición* (P, D, R). Aunque Spencer-Oatey reconoce que la valoración de P, D y R puede variar según la cultura, también considera que puede haber diferencias en la *sensibilidad interrelacional* de las personas. La autora presenta un modelo llamado "marco universal (ético) con posibles manifestaciones culturalmente específicas (émicas)"[31] (Spencer-Oatey 2003: 92, trad. nuestra), que responde a estas sensibilidades interrelacionales, las cuales son las fuerzas motivadoras de la cortesía, o de la *gestión interrelacional* ('rapport management')[32] como le llama Spencer-Oatey[33], y que define como "la gestión de la armonía/desarmonía entre las personas"[34] (Spencer-Oatey 2000: 13, trad. nuestra). Este es el modelo sugerido:

Tabla 2:1. *Tipos de sensibilidad interrelacional (Spencer-Oatey 2003: 92*[35]*).*

| **SENSIBILIDADES INTERRELACIONALES** | | |
|---|---|---|
| | **Imagen (Valor personal/social)** | **Derechos de sociabilidad (Derechos personales/sociales)** |
| **Perspectiva personal/independiente** | Imagen cualitativa (cf. imagen positiva de Brown y Levinson) | Derechos de equidad (cf. imagen negativa de Brown y Levinson) |
| **Perspectiva social/interdependiente** | Imagen identitaria | Derechos afiliativos |

Como revela la tabla 2:1, Spencer-Oatey señala dos preocupaciones fundamentales y universales, de las que depende la interrelación: la *imagen* y los *derechos de sociabilidad* ('sociality rights'). La autora define la imagen, siguiendo a Goffman (1972), como un valor social positivo que una persona

[31] En el original: "universal (etic) framework with the potential for culture-specific (emic) manifestations" (Spencer-Oatey 2003: 92).
[32] Las traducciones al español de los términos de Spencer-Oatey son de Fant y Granato (2002).
[33] La autora afirma: "I use the term 'rapport management' rather than 'face management' because the term 'face' seems to focus on concerns for self, whereas rapport management suggests more of a balance between self and other" (Spencer-Oatey 2000: 12).
[34] En el original: "the management of harmony-disharmony among people" (Spencer-Oatey 2000: 13).
[35] Traducciones de Fant y Granato (2002) y de Häggkvist (2002).

reivindica en la interacción con otras personas[36]: el sentido de valor personal y social, credibilidad, dignidad, honor, reputación, competencia, etc. La imagen se divide entre una *imagen cualitativa* (‘quality face’), relacionada con la necesidad de poseer cualidades positivas, y una *imagen identitaria* (‘identity face’), que representa la necesidad de ver confirmada su identidad o rol (Spencer-Oatey 2000, 2003).

Los derechos de sociabilidad, que reflejan preocupaciones por la justicia, consideración, inclusión o exclusión social, etc., sustituyen a la imagen negativa de Brown y Levinson ([1979] 1987), y son derivados de las expectativas personales y sociales. Estos derechos corresponden a *obligaciones* de sociabilidad de la otra persona, y se dividen entre los *derechos de equidad* (‘equity rights’) y los *derechos afiliativos* (‘association rights’). Los derechos de equidad tienen dos componentes: la noción de *coste-beneficio* (cf. Leech 1983), que representa la idea de que debe haber un equilibrio entre los costes y los beneficios, y la idea de *autonomía-imposición*, esto es, el grado de control que otras personas nos imponen. Los derechos afiliativos abarcan el aspecto de la *afiliación-desafiliación interaccional*: tenemos derecho a cierta cantidad de interacción conversacional con otros, y el de la *afiliación-desafiliación afectiva*: el derecho de compartir nuestras preocupaciones, sentimientos e intereses con otros (Spencer-Oatey 2000).

Además de las preocupaciones de los individuos o grupos sociales independientes, la autora propone la existencia de sensibilidades interdependientes, que derivan de nuestras relaciones con otros. Dentro de este modelo, puede haber diferencias personales y lingüístico-culturales en la importancia relativa adscrita a los diferentes componentes. También puede haber diferencias dentro de los componentes, que se manifiestan, por ejemplo, en las convenciones para comunicar gratitud en diferentes lenguas, y puede haber distinto énfasis en los varios derechos y obligaciones que se asocian con roles específicos en contextos determinados. La autora señala que los componentes del modelo no están siempre claramente diferenciados. Muchas veces están interconectados, con distinciones borrosas, como ilustran las líneas intermitentes en la tabla 2:1. Además, más de un componente pueden estar implicados a la vez.

Aunque reconocemos los motivos de Spencer-Oatey y otros (cf. Fant y Granato 2002 y Fant 2006a) para distinguir entre la imagen y los derechos, y reconociendo también que esta distinción puede ser valiosa, sobre todo para un

[36] En el original: “the positive social value that a person effectively claims for him/herself in his/her interactions with others” (Spencer-Oatey 2003: 93).

estudio más puramente sociopragmático, no la hemos aplicado en este trabajo. Como admite Spencer-Oatey (2000: 18), si los actos de habla se consideran amenazantes/agradadores a la imagen o a los derechos de sociabilidad depende de factores contextuales y personales. Entre estos factores tenemos las diferencias culturales, que influencian en la interpretación de los derechos de sociabilidad igual que en las necesidades de imagen de las personas. Seguimos a Albelda (2005) en considerar que la amenaza y la protección de los derechos de sociabilidad afectan, de modo indirecto, a la imagen. Por esta razón, no hemos hecho una distinción explícita entre estos conceptos en nuestro trabajo.

### 2.2.8 Actividades de imagen y de cortesía

Hernández Flores (2002) nota que mientras las actividades de imagen, en la teoría de Brown y Levinson (1987), se centran en la imagen del oyente, es decir que son actividades corteses, también hay actividades de imagen enfocadas en la imagen del hablante, y no en la del oyente[37]. Bravo (2003b: 101) afirma que, aunque todas las actividades de cortesía son actividades de imagen, no vale lo opuesto, es decir, no todas las actividades de imagen son corteses.

Hernández Flores (2002) divide la categoría superior de las *Actividades de Imagen* entre *Actividades de Imagen Dirigidas al Hablante* (mayúsculas de la autora) para cuando un hablante dirige actividades positivas a su propia imagen, sin tomar en cuenta la del oyente (Hernández Flores 2002: 56) y *Actividades de Cortesía*, que se refieren a los comportamientos que benefician la imagen del oyente. Sin embargo, como la cortesía es un comportamiento generalmente apreciado por la sociedad, esta favorece, a la vez, la imagen del mismo hablante, es decir, se trata de un beneficio mutuo de los hablantes[38] (Hernández Flores 2002: 56-60).

Fant y Granato (2002) llaman *gestión de la autoimagen* a las actividades que mantienen, protegen y defienden la imagen del hablante y *gestión de la aloimagen* a los actos que protegen o restablecen la imagen del oyente. Para estos autores, la aloimagen puede ser individual o grupal, esto es, puede comprender a personas que están, de un modo u otro, asociados al oyente.

En la misma línea, Bravo (1996: 62) distingue entre la *imagen individual*, por un lado, que es la imagen del individuo ante el grupo y que tiene una orientación de *autonomía* y otra de *afiliación*, y la *imagen grupal*, por otro lado, que es la imagen del grupo ante los demás.

[37] Cf. también Meier (1995) y Shimanoff (1994).
[38] Otro autor que reconoce este beneficio mutuo es Mao (1994).

El concepto de imagen grupal tiene gran relevancia en el análisis de las conversaciones interculturales del Corpus AKSAM, que, en gran medida, tienen una orientación intergrupal más que interpersonal.

La distinción entre actividades de imagen alocéntricas y autocéntricas es fundamental para nuestra visión de la atenuación, que desarrollaremos en la próxima sección.

### 2.2.9 Resumen y valoración de la sección

En esta sección, hemos revisado algunos conceptos fundamentales para el estudio de la atenuación, como son los de la imagen social y la cortesía. Pasando por las *Reglas de Cortesía* de G. Lakoff (1973) y el *Principio de Cortesía* de Leech (1983), hemos visto el modelo de cortesía más influyente en el campo, el de Brown y Levinson ([1978] 1987), que parte de la noción de imagen social de Goffman (1967), y la dividen en una *imagen negativa* y una *imagen positiva*, a la protección de las cuales van destinadas las estrategias de *cortesía negativa* y *positiva*, respectivamente. Las dudas sobre el valor universal que Brown y Levinson adscriben a la dualidad positiva-negativa, señaladas por otros teóricos, como O'Driscoll (1996), Bravo (1996, 2004), Spencer-Oatey (2000, 2003), Fant y Granato (2002) y Fant (2006a), nos han llevado a evitar la calificación de la imagen y de la cortesía en términos de positivo y negativo. En cambio, hemos preferido la división de Bravo (2004) entre *imagen de autonomía* e *imagen de afiliación*, conceptos que son más flexibles en cuanto al contenido sociocultural que les adscribe cada sociedad o grupo social.

Los *actos amenazantes a la imagen* (FTAs) de Brown y Levinson son fundamentales para el análisis de la atenuación, pero los entendemos de acuerdo con Kerbrat-Orrechioni (2004), que los complementa con el concepto de *actos agradadores de imagen* (FFAs).

Coincidimos con la propuesta de Albelda (2005: 346-7), que distingue entre *cortesía mitigadora* (aquí *atenuadora*), destinada a evitar o atenuar amenazas, y *cortesía valorizante* (aquí *agradadora*), que produce actos corteses, ambos tipos con la posibilidad de orientarse tanto a la imagen de autonomía como a la de afiliación.

Reconocemos que la distinción de Spencer-Oatey (2000, 2003) entre imagen y *derechos de sociabilidad* puede ser valiosa, pero, de acuerdo con Albelda (2005: 347, nota 16), consideramos que la gestión de los derechos también afecta a la imagen, por lo cual no adoptamos esta distinción en el trabajo.

De acuerdo con Bravo (2003b), Hernández Flores (2002) y Fant y Granato (2002), dividimos las *actividades de imagen* entre actividades de cortesía, aquí llamadas *actividades alocéntricas*, que protegen la imagen del oyente (y, a la vez, la del hablante), y actividades que benefician, en primer lugar, la imagen del hablante, aquí denominadas *actividades autocéntricas*. La idea de que las actividades de imagen no son necesariamente actividades de cortesía es fundamental para nuestra visión de la atenuación, como veremos a continuación.

## 2.3 El concepto de atenuación

### 2.3.1 Reducción de efectos inoportunos

Como uno de los primeros autores en tratar la atenuación desde una perspectiva pragmática, Fraser (1980: 341) define la *mitigation* (en adelante *mitigación*) como modificación de un acto de habla, que reduce ciertos efectos negativos que este acto puede tener sobre el oyente. La mitigación puede servir como medida preventiva para suavizar los efectos de una orden, aliviar el choque de unas malas noticias o hacer más aceptable una crítica. A Fraser le resulta difícil imaginarse un caso en que el hablante fuera visto como descortés a pesar de haber mitigado la fuerza de su enunciado. De ahí que Fraser concluya que la mitigación implica cortesía, pero la cortesía no implica mitigación.

Holmes (1984), que trata la mitigación en relación con estrategias comunicativas más generales de modificación de la fuerza de los actos de habla, está de acuerdo con Fraser (1980) en que el término mitigación solo se aplica a los actos de habla que tienen efectos inoportunos para el oyente, y la define como estrategia para minimizar, anticipadamente, los efectos negativos de un acto de habla (Holmes 1984: 346). En la misma línea, Haverkate (1994: 117) define la mitigación como una "subestrategia de cortesía", que se emplea para atenuar el contenido proposicional o la fuerza ilocutivo de un enunciado.

En este trabajo, como veremos en adelante, entendemos la cortesía como una de las columnas de la atenuación, pero sin que sea su único ámbito de operación.

### 2.3.2 Reducción de obligaciones y responsabilidades

Meyer-Hermann (1988) define la atenuación y la intensificación como conceptos funcionales, que reducen o aumentan las obligaciones. Para este autor, la atenuación y la intensificación se miden en grados de intensidad

obligativa, que parten de un "operador modal Ø"[39] (Meyer-Hermann 1988: 280), esto es, la ausencia de marcadores de atenuación o intensificación. Los enunciados con operador modal Ø llevan el grado no marcado de intensidad obligativa, que se encuentra en la zona entre la atenuación y la intensificación en la escala. Por lo tanto, por medio de la atenuación, el hablante señala que asume, respecto a la proposición, un grado de intensidad obligativa bajo con relación al contexto interaccional.

Veamos los siguientes ejemplos de Meyer-Hermann (1988: 279):

(2:3a) **Parece que** los sectores duros del franquismo le miraban con desconfianza.

(b) Los sectores duros del franquismo le miraban con desconfianza.

(c) **Hoy día nadie puede negar** que los sectores duros del franquismo le miraban con desconfianza.

El hablante del ejemplo atenuado (3a) asume un menor grado de obligaciones con respecto a la veracidad de la proposición que el hablante de la declaración (b), que tiene un grado no marcado, y el hablante de la versión intensificada asume el mayor grado de obligaciones.

Caffi (1999) coincide con Meyer-Hermann en que la mitigación reduce las obligaciones de los participantes. La autora considera *mitigación* como término paraguas para una serie de estrategias arraigadas en la conciencia metapragmática, que se usan para incrementar la eficacia del decir-hacer. Para Caffi, la mitigación es el resultado del debilitamiento de un parámetro interaccional y una codificación retórico-estilística de la expresividad de un enunciado. El mecanismo afecta a los derechos y deberes que provoca el acto de habla, modificando la fuerza de éste; tiene un efecto de *desresponsabilización*. Su función es la de facilitar la gestión interaccional, reduciendo los riesgos, por ejemplo, el riesgo de contradecirse a sí mismo, de ser rechazado, de perder la imagen ante un FTA o de entrar en un conflicto.

Caffi (1999) propone una clasificación tripartita de los recursos de mitigación, basada en su diferente alcance en el acto de habla, según el componente abstracto en el que se centra la mitigación: la *proposición* (la referencia y la predicación), la *ilocución* (el compromiso del hablante con la proposición) y la *fuente u origen deíctico* del enunciado. Extendiendo una metáfora de G. Lakoff (1973), Caffi llama a estos tres tipos de mitigadores (1) *arbustos* ('bushes'), (2) *cercas* ('hedges') y (3) *escudos* ('shields'). Los arbustos y las cercas son expresiones lexicalizadas, y a veces marcadores, que frecuentemente no están

[39] En este trabajo, entendemos el término *operador* como sinónimo de *marcador*.

integrados sintácticamente en la frase (disyuntivos). En los escudos, no hay un marcador de mitigación explícito; puede tratarse de rasgos sintácticos, como las construcciones pasivas, o morfológicos, como el cambio de pronombre. La diferencia entre estos tres tipos de mitigadores radica en que gestionan la responsabilidad del acto de habla de diferentes modos: los arbustos mitigan la suscripción a la proposición, las cercas atenúan el énfasis de la ilocución, y los escudos sirven para evitar la auto-adscripción al enunciado, que es adscrito a otra fuente.

En el siguiente ejemplo de nuestro corpus, el HNN Manfred usa los tres tipos de atenuantes al describir el color de pelo de su amigo Oriol. Los arbustos están marcados con (1), las cercas con (2) y los escudos con (3), con las cifras pospuestas:

(2:4)

*MAF: 1 es que pero **yo desde mi punto de vista (2)** no es rubio,
2 pero # **según la gente aquí (3) puede ser que (2)** es **un**
3 **poco (1)** más rubio que moreno, **yo no sé (2), un poco (1)**
4 más .

MAF: Manfred (EL2), DInter # 29

La idea del hablante es que la definición del color de pelo *rubio* de los suecos es diferente de la de los españoles; para estos últimos, el color incluiría matices más oscuros. Las dos ocurrencias de *un poco* son ejemplos de arbustos, que atenúan el contenido proposicional: *un poco más rubio que moreno.* Ejemplos de cercas son *yo desde mi punto de vista*, *puede ser que* y *yo no sé*, las cuales atenúan el compromiso del hablante con la veracidad de la proposición. El escudo *según la gente aquí* adscribe el enunciado a una fuente fuera de él mismo, aliviando así su carga de responsabilidad.

### 2.3.3 Mitigación en sentido amplio y estrecho

Caffi (1999) también aclara la confusión entre el uso amplio y estrecho del término mitigación. Fraser (1980), señala Caffi, propone un uso estrecho del término, ligado a la noción de Brown y Levinson (1978) de actos amenazantes. En un sentido amplio, mitigación es sinónimo de suavización, atenuación (*downgrading*). Caffi (1999), por su parte, adopta este último uso y afirma que el término *mitigación* hace referencia tanto al mecanismo en sí, es decir, a la operación lingüística, como al resultado (cf. Albelda 2005: 322).

A diferencia de Fraser (1980), quien atribuye tan solo una función preventiva a la mitigación, para Caffi puede referir a algo ya pasado, teniendo una función

reparadora, o a algo que todavía no ha pasado, en cuyo caso la mitigación sirve como estrategia preventiva, basada en la competencia metapragmática. Aquí coincidimos con Caffi en la consideración de esta función doble, preventiva y reparadora, de la atenuación.

Como Holmes (1984) y Caffi (1999), Sbisà (2001) trata la mitigación y el refuerzo ('reinforcement') en términos de grados de fuerza ilocutiva. Sbisà (2001) señala que las estrategias de mitigación sirven, muchas veces, para minimizar los efectos conflictivos no intencionados de los actos ilocutivos, y para sintonizar, a la vez, la relación entre los hablantes en el nivel ilocutivo.

### 2.3.4 Los atenuantes como movimientos tácticos

En este trabajo, seguimos, en primer lugar, la propuesta de Briz (1998: 145), que describe la forma de la atenuación como "un incremento gramatical y léxico de una base neutra, y, en sentido retórico, una perífrasis o circunloquio, un rodeo expresivo y estratégico". Según este autor, la cortesía es una de las fuerzas motrices de la atenuación, pero no la única.

En la conversación coloquial española, la atenuación es una estrategia que se usa más por eficacia y eficiencia que por cortesía, o, en palabras del autor, lo que se parece a cortesía puede ser una "máscara que esconde el propósito" (Briz 1998: 146). Los atenuantes son movimientos tácticos "*para ganar en el juego conversacional*" (Briz 1998: 163, cursiva del autor); buscan la aceptación por parte del oyente, ya sea del propio hablante, de lo dicho por él o del acto de decir. La noción de aceptación es central, porque, sin ella, no hay comunicación (Briz 2003: 18). El autor señala que la afiliación que supone la cortesía desde el punto de vista social, contrasta con el distanciamiento que muchas de las manifestaciones de cortesía suponen desde el punto de vista pragmalingüístico. Aquí hay una aparente contradicción, que constituye la base de la cortesía estratégica. El hablante se distancia del mensaje, al mismo tiempo que se acerca al interlocutor para lograr su meta (Briz 2004). Albelda (2005: 329) señala que una expresión puede ser intensificadora y atenuadora a la vez, e ilustra la aparente paradoja con el siguiente ejemplo:

(2:5) A bueno pues/ **yo te digo mi opinión**/ a nivel de que son personas **para mí**/ que de una manera natural o bien poor- por práctica pues son/ en principio muy sicólogos

(Albelda 2005: 330)

En (5), el hablante intensifica su compromiso con lo dicho, por las formas en negrita, al mismo tiempo que se atenúa a sí mismo frente al interlocutor, expresando que no intenta imponer su opinión al oyente.

La función más lingüística del atenuante está relacionada con actividades estrictamente argumentativas de minimización estratégica del beneficio del hablante, de su contribución y del desacuerdo. Su fin más social tiene que ver con las actividades de imagen, con o sin cortesía, y afecta estrictamente a las relaciones interpersonales entre hablante y oyente y a la imagen de cada uno de ellos y de éstos juntos. En el uso estratégico de un atenuante, que es una decisión consciente y libre del productor, se superponen a menudo lo pragmático-social y lo pragmático-lingüístico, es decir que se salva la imagen a la vez que se obtiene un beneficio (Briz 2003, 2004).

Foullioux y Tejedor de Felipe (2004) coinciden con Briz en la visión de la atenuación como artificio. Según los autores, el truco reside en hacer que una expresión o un enunciado *parezca* inofensivo, sin *hacerla* menos fuerte. En otras palabras, se hace parecer menor la intención, aunque se obiente el mismo efecto. Para lograrlo, el hablante tiene que poder prever los efectos que su discurso producirá en los interlocutores. El hablante debe tratar a su interlocutor con cuidado si quiere obtener de él una cierta reacción. Los autores notan que la consideración del otro está muy presente en la atenuación. Factores que afectan a la atenuación son, entre otras cosas, la conciencia de una jerarquía social, la consideración de las sensibilidades del interlocutor, y la estimación del grado de presión que el interlocutor pueda soportar. Además, interesa al hablante proyectar un *ethos* positivo de individuo respetuoso. A modo de resumen, atenuar es reemplazar una representación discursiva por otra menos amenazante.

### 2.3.5 Niveles y tipos de atenuación

Como elemento pragmático y estrategia conversacional, la atenuación está asociada a la relación entre los interlocutores, y, según Briz (1998: 148, 157), puede tener efecto en dos niveles distintos: el *nivel del enunciado* y el *nivel de la enunciación*.

*Nivel del enunciado: atenuación de lo dicho*

En el *nivel del enunciado*, se atenúa todo o parte de lo dicho – el contenido proposicional, es decir, la fuerza significativa de una palabra o expresión – e indirectamente se atenúa también el decir; de ahí que los atenuantes sean *operadores semántico-pragmáticos* (Briz 1998: 148). De esta categoría dice

Albelda (2010) que minimiza la cantidad o presenta un referente de modo vago o impreciso, función que, de entre los marcadores estudiados en este trabajo, corresponde a los *atenuantes aproximativos*, *generalizadores* y *limitativos* (cf. 4.3).

Los atenuantes semántico-pragmáticos no suelen causar problemas para el analista en cuanto a la identificación de su función como atenuantes, porque la imprecisión o la disminución es una modificación explícita (Albelda 2010).

Veamos los siguientes ejemplos de nuestro corpus. En (2:6a), los hablantes están comparando la sociedad española y la sueca, y, en (b), se está a punto de introducir un nuevo subtema de la negociación:

(2:6a)

*ANT: 1 es que: estamos en un, sí claro, es una ciudad tan m
2 grande y: # *no sé* # que avanza mucho más rápido que el
3 resto de: +...
*JEN: 4 *sí, pero* **yo yo creo que**: los españoles # son **un** # **un poco**
5 más &conse conservadores # **a veces** .

ANT: Antonio (EL1), JEN: Jens (EL2), DInter # 9

(b)

*PIA: 1 […] m: otra cosa e: # &=ruido espera **un poquito** ### bueno
2 ## lo que # es que *queremos hablar* sobre: la: la
3 publicación # m: de: […] # de los resultados de las:
4 inves:tigaciones # y no de: de esta innovación, entonces,
5 sino: en general, *no* ?

PIA: Pia (EL2), NInter # 10

Los marcadores *un poco* y *a veces*, en (a, líneas 4-5), son atenuantes semántico-pragmáticos que atenúan la cualidad negativa implicada en el adjetivo *conservador*, e indirectamente atenúan también la afirmación de la opinión del hablante. En (b), el marcador *un poquito* (línea 1) minimiza la espera pedida cuando la hablante se interrumpe en medio del discurso, y con eso se atenúa el acto directivo (Searle 1969), la petición *espera* (cf. abajo).

*Nivel de la enunciación: atenuación directa del decir*

En el *nivel de la enunciación*, se atenúa el acto de decir – la fuerza ilocutiva de un acto de habla – o el papel del *yo* o del *tú*. Aquí, los atenuantes son *operadores estrictamente pragmáticos* (Briz 1998: 150). Albelda (2010) señala que, siguiendo la tipología de los actos de habla de Searle (1969), los actos que pueden ser atenuados son los actos asertivos, directivos, comisivos y

expresivos[40], de los cuales los directivos y los asertivos son los que más frecuentemente se atenúan. Volviendo al ejemplo (2:6a), *yo creo que* (línea 4) es un atenuante pragmático que, junto con los atenuantes semántico-pragmáticos *un poco* y *a veces*, atenúan el acto asertivo *los españoles son más conservadores*. En (2:7), *me parece que* atenúa un juicio que implica una crítica de los oyentes: *tenéis prisa*.

(2:7)

```
*RUB: 1 […] la la prueba &s se ha hecho, no, y nuestros técnicos
      2 han asegurado que el producto es bueno # por por tanto
      3 +...
*MAF: 4 […] me parece # que es # tenéis prisa # y y es que # y y y
      5 y yo no comprendo muy bien # para para lanzar otros
      6 proyectos o todo eso […]
```

RUB: Rubén (EL1), MAF: Manfred (EL2), NInter # 7

*Atenuación dialógica*

Al analizar la atenuación en los niveles del enunciado y de la enunciación, nos referimos al ámbito monológico, esto es, sin tomar en cuenta lo emitido por el interlocutor. Más allá del acto de habla, en el intercambio, el empleo de los atenuantes resulta en la minimización del desacuerdo respecto a la intervención de otro hablante; esto es lo que Briz llama *atenuación dialógica* (Briz 1998: 157).

Ciertos actos de habla, en primer lugar los actos asertivos y directivos, llevan al desacuerdo en el diálogo, y se hace necesario atenuarlos para proteger las imágenes de los hablantes y mantener el equilibrio en la conversación. Los atenuantes que obran en el nivel del diálogo, según Albelda (2010: 57), suelen ser fácilmente identificables: "Se ponen en juego elementos de relación interpersonal y del trabajo de las imágenes, que el investigador reconoce inmediatamente".

[40] Los actos *asertivos* son, p. ej., afirmaciones y negaciones: *Está lloviendo, No está lloviendo*; los actos *directivos*, p. ej., peticiones y consejos: *Pásame la sal*, *Debes ir al médico*; los actos *comisivos*, p. ej., promesas e invitaciones: *Te llamo mañana*; y los actos *expresivos*, p. ej., sentimientos y actitudes: *Estoy agotada*. Las estrategias de atenuación no son aplicables a los actos declarativos (Albelda 2009), que cambian el estado de cosas: *Os declaro hombre y mujer, ?Creo que os declaro hombre y mujer, ?Más o menos os declaro hombre y mujer*.

### 2.3.6 Atenuación e intensificación – categorías complementarias

Holmes (1984) señala un hueco en la teoría de Fraser (1980: 342-343), que afirma que la mitigación es opuesta a la enfatización de la fuerza del mensaje, pero que no tiene un término para este efecto[41]. A esto, Holmes responde que intensificar la fuerza ilocutiva de un acto de habla es una estrategia complementaria a la de atenuar esa fuerza. Las dos estrategias pueden expresar diferentes grados de creencia, deseo, fuerza de los sentimientos, compromiso o seriedad de la intención. Al igual que Holmes, Caffi (1999) ve la mitigación como una de las dos direcciones de modulación[42], opuesta pero complementaria al refuerzo, explicación en que coincide también Sbisà (2001), Albelda (2005) y Briz (2007b). Albelda señala que tanto la intensificación como la atenuación pueden dar efectos de cortesía (Albelda 2005: 185) y que, en ocasiones, ambas se usan para "sintonizar las relaciones interaccionales" (Albelda 2005: 387). Briz (2007b) afirma que las dos son estrategias de modalización, relacionadas con la argumentación y negociación de acuerdos en la conversación. El hablante elige, de la escala de tácticas verbales para realizar la estrategia, una táctica que cumpla su meta.

La dimensión escalar o gradual, de menor a mayor grado, es uno de los rasgos básicos de las estrategias de atenuación e intensificación, según Albelda (2005: 195, 258). Como elementos escalares, los dos tienen que entenderse como categorías relativas, que se explican comparativamente, respecto a un punto de referencia, que se traduce a un *enunciado no marcado* (Albelda 2005: 197, cf. Meyer-Hermann 1988). Si la fuerza ilocutiva es mayor que el punto de referencia (punto cero), se trata de intensificación, y si es menor, de atenuación (Albelda 2005: 258, cf. Holmes 1984, Caffi 1999, Sbisà 2001, Fant 2007).

### 2.3.7 Orientación de la atenuación

Fraser (1980) distingue entre dos categorías de mitigación según su orientación: la *interesada* ('self-serving') y la *altruista* ('altruistic')[43]. La primera es ilustrada por el ejemplo de informarle a un empleado, de un modo que quita responsabilidad del hablante, de que tiene que reescribir un informe: *Como*

[41] En el original: "[M]itigation [...] is not what occurs when we emphasize the force of our message"; "[…] I have no ready name for this type of effect" (Fraser 1980: 342-343).
[42] Caffi usa el término *modulation* en el sentido físico de intensidad (*modulus*), como parámetro escalar que define una cantidad mensurable, por ejemplo, una fuerza.
[43] Haverkate (2004: 137) habla de mitigación *egocéntrica* y *altruista*.

*director del proyecto, estoy encargado de informarle de que…*[44] (Fraser 1980: 344, trad. nuestra). El efecto inoportuno que se quiere mitigar en este caso es la ira, el daño o la hostilidad que podría sentir el oyente hacia el hablante a causa de lo dicho. Con esta mitigación, Fraser considera que el hablante desea ser excusado por el acto realizado, al tiempo que se protege de la respuesta del oyente. Otro ejemplo de mitigación interesada es un médico que dice a su paciente: *Aunque es difícil creerlo, dado su modo de vivir, el análisis muestra que usted tiene una enfermedad social*[45] (Fraser 1980: 345, trad. nuestra), donde el médico indica que no quiere ser responsable de las implicaciones de la existencia de tal enfermedad.

En el caso de la mitigación altruista, no se trata en primer lugar, según Fraser, de modificar un efecto que incide sobre el hablante mismo, sino de suavizar el efecto directo que tiene el enunciado sobre el oyente. Esto pasa, por ejemplo, al dar a saber a alguien que un familiar suyo ha muerto en un accidente. Fraser nota que, en muchos casos, se puede tratar de los dos tipos de mitigación a la vez.

Fraser no relaciona la mitigación interesada y altruista con el concepto de imagen social. Sin embargo, como hemos visto arriba, el autor considera que la atenuación supone cortesía, lo que debería significar que tanto la mitigación interesada como la altruista son, para él, expresiones de cortesía. Si esto es así, no entendemos el sentido de distinguir entre estas dos categorías.

Para nosotros, tanto la imagen del hablante como la del oyente están en juego en los tres ejemplos citados de Fraser; en los tres casos se trata de transmitir una información no deseable para el oyente, y, como mensajero de esta información, el hablante también pone en riesgo su propia imagen. La diferencia entre los casos radica, a nuestro modo de ver, en que el tercero (la muerte del familiar) tiene consecuencias mucho más extremas para el oyente que los primeros dos, por lo que el enfoque en la protección de la imagen del oyente se hace considerablemente más importante en este caso; sin embargo, la protección simultánea de la imagen del hablante está todavía presente.

*Atenuación con y sin cortesía – atenuación autocéntrica y alocéntrica*

Como señala Albelda (2006), la concepción de Brown y Levinson (1987 [1978]) de que la cortesía radica en reparar los FTAs ha llevado a ciertos autores a

[44] Ejemplo adaptado a partir de Fraser (1980: 344): “It is my duty as Project Director to perform the most unwelcome task of telling you that...”.

[45] Ejemplo adaptado a partir de Fraser (1980: 345): “Difficult as it is to believe, given your life-style, the analisis shows you have a social disease”.

asumir tácitamente que cortesía es sinónimo de atenuación. Sin embargo, "la cortesía no es siempre el resultado de evitar o reparar amenazas, y la atenuación, por tanto, tampoco es el único modo de expresarla" (Albelda 2006: 582).

Por otro lado, como afirma Briz (2007b), la estrategia de la atenuación no siempre expresa cortesía, ni siempre está relacionada con la imagen. El autor da los siguientes ejemplos:

(2:8a) **Por favor**, ¿**podrías** entregar este paquete?

(b) Yo me **considero** guap**ita**.

(c) Mamá, me he hecho **un rotito** en el pantalón (el niño lleva el pantalón destrozado).

El ejemplo (2:8a) es una petición, atenuada con tres formas lingüísticas a la vez: la fórmula de cortesía convencional *por favor*, el verbo modal (*poder*) y la forma condicional (*podrías*). La petición implica una limitación de la autonomía del otro, y afecta a la imagen, tanto del hablante como del oyente, por lo que la atenuación debe definirse como cortés, con atenuación, imagen y cortesía (Briz 2007b).

En el ejemplo (b), la hablante manifiesta una opinión positiva de sí misma ("soy guapa"), acto que se ve obligada a atenuar, por modestia, con el verbo de opinión *considerar* y el morfema diminutivo *-ita* pegado al adjetivo. En este caso, la única intención de la hablante es proteger su propia imagen; la del oyente no está en peligro. Se trata de un caso de atenuación con protección de la (auto)imagen, pero sin cortesía. En el ejemplo (c), no hay cortesía, ni actividad de imagen, pero sí hay atenuación; el niño intenta atenuar la reacción de su madre para no sufrir perjuicios (Briz 2007b).

En este trabajo, llamaremos a la atenuación con cortesía *atenuación alocéntrica*, porque se orienta a la protección de la imagen del otro (alo-), aunque protege también indirectamente la imagen del mismo hablante, y a la atenuación que se orienta a la protección de la imagen del hablante, sin expresar cortesía, le llamaremos *atenuación autocéntrica*. Estamos de acuerdo con Briz en que también hay atenuación sin protección de la imagen, pero en nuestro estudio tratamos solo la atenuación que sirve como actividad de imagen, dado que la atenuación sin imagen es muy poco frecuente en el corpus.

Veamos, otra vez, la última parte del ejemplo (2:6a), aquí (2:9a), y el nuevo ejemplo (2:9b):

(2:9a)

*JEN: 1 **yo yo creo que:** los españoles # son **un** # **un poco** más
2 &conse conservadores # **a veces** .

JEN: Jens (EL2), DInter # 9

(b)

*MAA: 1 **yo oí una anécdota** de que estaban filmando una pena de
2 muerte, no, sí **creo que** era una pena de muerte .

MAA: Manuel Alfredo (EL1), DIntraE # 26

En (a), el HNN Jens emplea los atenuantes *yo creo que*, *un poco* y *a veces* para atenuar el posible daño a la imagen de sus interlocutores españoles que conllevará el atributo *conservador*; son atenuantes alocéntricos.

En (b), Manuel Alfredo atenúa su compromiso con la verdad de la anécdota, indicando que lo dicho es información transmitida: *yo oí una anécdota*, y atenúa el grado de fiabilidad de su memoria con el marcador *creo que*; en este caso, no hay amenaza a la imagen del oyente, pero sí a la del hablante, es decir, se trata de atenuación autocéntrica.

### 2.3.8 Resumen y valoración de la sección

Hemos revisado, en la sección 2.3, algunos acercamientos al concepto de atenuación. La atenuación ha sido definida como una medida para reducir los efectos negativos de un acto de habla sobre el oyente, como estrategia de cortesía (Fraser 1980, Holmes 1984, Haverkate 1994), como concepto funcional que reduce la intensidad obligativa del hablante con respecto a la veracidad de la proposición (Meyer-Hermann 1988, Caffi 1999), como estrategia que aumenta la eficacia del decir-hacer, mecanismo de *desresponsabilización*, que reduce los riesgos en la interacción: los riesgos de contradecirse a sí mismo, de ser rechazado, de perder la imagen y de entrar en conflicto (Caffi 1999), y como resultado de una modificación de la fuerza ilocutiva (Holmes 1984, Briz 1995a, Caffi 1999, Sbisà 2001, Albelda 2005). Todos estos rasgos en conjunto captan algo de la esencia de la atenuación.

En este trabajo, de acuerdo con la propuesta de Briz (1998, 2003, 2004, 2007b), Hernández Flores (2002), Bravo (2003b) y Albelda (2005), entre otros, entendemos la atenuación como una categoría pragmática, que puede funcionar como estrategia de cortesía, pero que también puede servir únicamente como movimiento táctico que busca la aceptación, por parte del oyente, del hablante, de lo dicho, o del acto de decir. La atenuación opera en varios niveles: en el nivel lingüístico, o discursivo, se minimiza, de modo estratégico, el beneficio o papel del hablante, de lo dicho por él, y del posible desacuerdo; en el nivel

social, se afecta la relación entre hablante y oyente y la atenuación es una actividad de imagen. La existencia de varios niveles de análisis explica, por ejemplo, el hecho de que un enunciado pueda ser, a la vez, intensificado a nivel lingüístico y atenuado a nivel social (Albelda 2005). La atenuación y la intensificación son categorías complementarias, que forman una escala, con varios grados de intensidad entre los dos polos, y se miden en relación con un punto de referencia neutro, un enunciado no marcado. Una fuerza ilocutiva mayor que el grado neutro implica intensificación, y una fuerza menor, atenuación (Albelda 2005, Holmes 1984, Meyer-Hermann 1988, Caffi 1999, Sbisà 2001, Fant 2007).

La atenuación puede servir como medida preventiva, que anticipa los efectos negativos de lo dicho, pero también puede tener función reparadora de algún daño ya ocurrido. El término puede referirse al recurso de atenuación, a la operación o al resultado (Caffi 1999).

De acuerdo con Briz (1998), distinguimos entre los atenuantes que afectan a la fuerza significativa de una palabra e indirectamente atenúan la fuerza ilocutiva, *operadores semántico-pragmáticos* (cf. 4.3), y los que atenúan directamente la fuerza ilocutiva o el papel del hablante o del oyente, *operadores estrictamente pragmáticos* (cf. 4.2).

Basándonos en propuestas como las de Bravo (2003b), Hernández Flores (2002), Fant y Granato (2002), Albelda (2006) y Briz (2007b), proponemos que los marcadores y movimientos de atenuación analizados en este trabajo, que todos sirven de actividades de imagen, pueden tener dos orientaciones alternativas: orientación *alocéntrica* (con cortesía), protegiendo tanto la imagen del oyente como la del hablante, u orientación *autocéntrica* (sin cortesía), velando solo por la imagen del hablante. Este aspecto se investigará sobre todo en el capítulo 5, donde analizamos la dicotomía alocéntrica/autocéntrica tanto cuantitativa como cualitativamente.

## 2.4 Pragmática de la interlengua

En esta sección, trataremos algunos conceptos relacionados con la adquisición de la pragmática de una segunda lengua, que nos pueden servir en la evaluación de los resultados de la comparación del uso de los atenuantes estudiados entre los hablantes de EL1 y EL2.

### 2.4.1 Interlengua

Selinker (1972), que, en un trabajo anterior (Selinker 1969), había introducido el concepto de *interlengua* (‘interlanguage’), lo ve como un sistema lingüístico separado, basado en los resultados del intento de aprendiz de seguir las normas de la lengua meta (Selinker 1972: 214).

El Centro Virtual Cervantes (CVC), en su *Diccionario de términos clave de ELE*, describe la interlengua, de modo más completo, como “el sistema lingüístico del estudiante de una segunda lengua o lengua extranjera en cada uno de los estadios sucesivos de adquisición por los que pasa en su proceso de aprendizaje” (CVC 2010[46]). El diccionario destaca las siguientes características de la interlengua, basándose en la bibliografía básica de Fernández (1997), Muñoz Liceras (1992) y Santos Gargallo (1993): (1) es un sistema individual del aprendiz, idiosincrásico; (2) es una lengua intermedia entre la L1 y la L2; (3) tiene sus propias reglas, es autónoma tanto de la L1 como de la L2; (4) es sistemática, porque tiene reglas, pero también variable, porque algunas reglas no son fijas; (5) se deja influir por el *input*, desarrollándose y reestructurándose; (6) está evolucionando continuamente, aproximándose a la L2.

### 2.4.2 Transferencia y fallo pragmático

Si en la interlengua se encuentran rasgos lingüísticos que son desviaciones de la norma de la lengua meta, y que persisten y vuelven a aparecer en la interlengua, y si se puede comprobar que estos rasgos provienen de la L1, se trata de *transferencia lingüística* (‘language transfer’) (Selinker 1972).

El CVC (2010[47]) desarrolla así la definición, basándose en Appel y Muysken (1996), Medina López (1997) y Sala (1998): “La transferencia es el empleo en una lengua (comúnmente, una lengua extranjera o LE) de elementos propios de otra lengua (comúnmente, la lengua propia o L1)”. En otras palabras, la transferencia “comúnmente” pasa de la L1 a la L2 del hablante, pero no necesariamente; la fuente también puede ser otras lenguas extranjeras aprendidas antes. Los rasgos lingüísticos de una L2 incluso pueden influir en la producción de la L1. La transferencia es el resultado de un mecanismo, que puede ser consciente o inconsciente, y que sirve para economizar la adquisición, haciendo uso de conocimientos previos.

[46] http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/interlengua.
[47] http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/transferencia.htm.

Cuando un hablante transfiere a la lengua meta (L2) un rasgo de otra lengua que no corresponde a la norma de la lengua meta, y la transferencia, por consiguiente, conduce a un error, el resultado se llama transferencia *negativa* o *interferencia*. En este caso, los conocimientos previos ponen trabas a la adquisición. Por otro lado, cuando un rasgo lingüístico de una lengua es directamente transferible a otra, y el conocimiento de la primera así contribuye al éxito comunicativo, la comprensión o producción correcta, en la segunda, se define como transferencia *positiva* (CVC 2010[48], Žegarac y Pennington 2000). Kasper (1992) señala la dificultad de distinguir la transferencia positiva del conocimiento pragmático general del hablante, o de la generalización del conocimiento pragmático de la interlengua.

Como hemos definido la atenuación como categoría pragmática, lo que nos interesa sobre todo en este trabajo es la pragmática de la interlengua (‘interlanguage pragmatics’) y la transferencia pragmática (Kasper 1992)[49], transferencia que puede llevar, pero no necesariamente lleva, al fallo pragmático. Žegarac y Pennington (2000) definen la transferencia pragmática como transferencia del conocimiento pragmático en la comunicación intercultural y Kasper (1992) como la influencia del conocimiento pragmático de otras lenguas y culturas en la comprensión, producción y adquisición de información pragmática en la L2.

Como señalan Žegarac y Pennington (2000), en el caso de la transferencia pragmática, la dificultad no se encuentra en el nivel de la construcción formal – sintáctico –, ni en el nivel del significado – semántico –, como ocurre con la transferencia lingüística, sino en el reconocimiento (o no) de la intención del hablante. Aunque el conocimiento pragmático interactúa con el conocimiento lingüístico, los dos son distintos y relativamente independientes entre sí. Los conocimientos pragmáticos son, en gran medida, culturalmente específicos y pueden influir en la comunicación entre personas de diferentes entornos culturales. La transferencia de conocimientos o comportamientos culturalmente específicos de un contexto intracultural a un contexto intercultural puede llevar a malentendidos entre los interactuantes, sobre todo si estos son inconscientes de las diferencias (Žegarac y Pennington 2000).

Este tipo de malentendido es lo que Thomas (1983: 91) llama *fallo pragmático* (‘pragmatic failure’), definiéndolo como la incapacidad de entender la intención subyacente de lo dicho. La autora señala que el fallo pragmático no

[48] http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/transferencia.htm.
[49] Kasper (1992: 207) define la pragmática de la interlengua como “L2 learners’ developing (unstable, deficient, permeable) pragmatic knowledge”.

se limita a las interacciones entre HNs y HNNs, sino que puede ocurrir, por ejemplo, entre personas de diferentes grupos sociales. Por otro lado, el fallo pragmático es difícil de reconocer como tal para los inexpertos. Si un HNN habla bien gramaticalmente, pero no se comporta como se espera, es probable que un HN lo vaya a interpretar como descortés o poco sociable. Como el fallo pragmático tiene una mala influencia en la imagen de la persona, es común que sean la causa del fracaso comunicativo en la interacción intercultural (Thomas 1983).

Žegarac y Pennington (2000) indican que no hay ningún procedimiento seguro y sencillo para determinar si, en un acto comunicativo, hay transferencia pragmática o no, pero que un modo de investigarla es observando el comportamiento lingüístico de los aprendices tanto en la L1 como en la L2, y compararlo con el de HNs de la lengua meta (lo que vamos a hacer, en la medida de lo posible, en este trabajo). Un ejemplo de transferencia pragmática negativa sería si el modo de responder a un cumplido se transfiriera de la L1 a la L2 a pesar de que las convenciones para este acto en las dos lenguas no se correspondieran.

Esta transferencia puede llevar a malentendidos (un fracaso comunicativo) entre los hablantes de L1 y L2 en una interacción intercultural, pero no necesariamente lo hace. Por ejemplo, es posible que el HN se dé cuenta de que el HNN tiene una competencia pragmática incompleta de la L2, y por eso hacen caso omiso de sus comportamientos aberrantes. También es importante reconocer que lo que parece ser transferencia negativa no siempre depende de conocimientos pragmáticos insuficientes de la L2, sino que puede ser el resultado, por ejemplo, del deseo de identificarse con su grupo nacional, lo que es un motivo social y psicológico. La transferencia pragmática *positiva*, por otro lado, es lo que ocurre cuando un rasgo pragmático de la L1 es directamente transferible a la L2, y el conocimiento de la L1 así contribuye a la habilidad comunicativa en la L2 (Žegarac y Pennington 2000). Como señala Kasper (1992), la transferencia positiva causa problemas comunicativos solo cuando un comportamiento que se parece al nativo no es de esperar en el HNN.

### 2.4.3 Transferencia y fallo pragmalingüístico

Thomas (1983) sigue la distinción de Leech (1983) entre pragmalingüística y sociopragmática[50]. El *fallo pragmalingüístico* ocurre cuando un hablante

[50] La pragmalingüística refiere a "the study of the more linguistic end of pragmatics – where we consider the particular resources which a given language provides for conveying particular

atribuye a un enunciado una fuerza pragmática diferente a la que normalmente le es atribuida por los HNs de esa lengua, o cuando estrategias discursivas, las que Spencer-Oatey (2000) llama *convenciones pragmalingüísticas*[51], son transferidas erróneamente de la L1 a la L2. Este tipo de fallo, que, según Thomas (1983), es causado por diferencias en la codificación lingüística de la fuerza pragmática, puede ocurrir por dos razones: (1) puede ser un error inducido por la enseñanza ('teaching-induced error'), o (2) puede ser por *transferencia pragmalingüística*, que es la transferencia inadecuada de estrategias discursivas de una lengua a otra, o la transferencia de expresiones o de enunciados de la lengua nativa a la lengua meta que son semántica o sintácticamente equivalentes, pero que tienden a transmitir una fuerza pragmática diferente en la lengua meta (Thomas 1983).

Kasper (1992) desarrolla el concepto de transferencia pragmalingüística y sociopragmática, y ajusta la definición del primero para incluir no solo la transferencia negativa, sino todo el proceso por el que la fuerza ilocutiva o el valor de cortesía de cierto elemento lingüístico en la L1 influye en la percepción y producción del hablante en la L2. La autora nota que la mayoría de la transferencia pragmalingüística documentada en los estudios ha ocurrido en el nivel de las estrategias y formas elegidas para expresar, por ejemplo, un valor de cortesía, y no en el nivel de la fuerza ilocutiva.

Thomas (1983) también menciona el fenómeno de la *sobregeneralización pragmática*, que interpretamos como paralela a la *sobregeneralización de rasgos lingüísticos de la L2* de Selinker (1972), para cuando el HNN escoge una sola expresión y la usa en una gama más amplia de contextos de lo que hacen los HNs, los cuales presentan un surtido más variado de expresiones.

### 2.4.4 Transferencia y fallo sociopragmático

El fallo pragmalingüístico, según Thomas (1983), contrasta con el *fallo sociopragmático*, el cual se explica por las percepciones y los juicios culturalmente diferentes de lo que es un comportamiento lingüístico adecuado en términos de imposición, coste-beneficio, distancia social, derechos y

illocutions" (Leech 1983: 11), recursos que incluyen estrategias pragmáticas como las formas lingüísticas usadas para intensificar o atenuar los actos comunicativos (Rose y Kasper 2001). La sociopragmática, por otro lado, es "the sociological interface of pragmatics" (Leech 1983: 10).

[51] Las *convenciones pragmalingüísticas* son las estrategias empleadas para expresar e interpretar, por ejemplo, actos corteses, como una disculpa, en contextos dados. Estas convenciones influyen en los efectos de la cortesía, o gestión interrelacional, en encuentros interculturales (Spencer-Oatey 2000).

obligaciones, lo que Spencer-Oatey (2000) llama las *convenciones sociopragmáticas*[52]. La transferencia sociopragmática, según Kasper (1992), ocurre cuando los hablantes de L2 basan su interpretación y producción de la L2 en una evaluación de un contexto social que juzgan equivalente en la L1.

Citando el ejemplo de Thomas (1983), si un HNN calcula mal el grado de imposición que implica la petición de un cigarrillo a un desconocido en Inglaterra, y usa un simple imperativo: *Dame un cigarrillo*, comete un fallo sociopragmático, dado que este acto, en inglés, es bastante impositivo y requiere una estrategia de cortesía más elaborada. Otras fuentes comunes de fallo sociopragmático son los temas que son tabú en la L2 pero no en la L1, o una estimación diferente del poder o distancia social entre, por ejemplo, un profesor y un estudiante. Los comportamientos basados en principios pragmáticos de la L1 pueden llevar a problemas en una L2 cuyos principios pragmáticos son radicalmente diferentes (Thomas 1983).

Como señala Kasper (1992), la transferencia pragmalingüística y la sociopragmática están estrechamente interrelacionadas. La autora ejemplifica la interrelación por el modelo de Brown y Levinson (1987), donde los factores contextuales son el punto de partida para determinar el grado de cortesía adecuado para cierto acto amenazante, lo que es un asunto sociopragmático, mientras que la selección de la estrategia de cortesía y de la forma lingüística adecuada para expresarla, es de carácter pragmalingüístico. Aplicando esta distinción a nuestro tema de estudio, la decisión sobre si, por ejemplo, un contraargumento necesita atenuarse o no es sociopragmática, pero la selección de una estrategia adecuada para atenuar el contraargumento es pragmalingüística.

### 2.4.5 Resumen y valoración de la sección

En esta sección, hemos tratado algunos conceptos relacionados con la comparación del empleo de estrategias de atenuación entre los hablantes de EL1 y de EL2. Nos interesan sobre todo los conceptos de *transferencia pragmalingüística* y *sociopragmática* (Thomas 1983, Kasper 1992) y *sobregeneralización pragmática* (Thomas 1983) para explicar algunas de las diferencias encontradas entre los HNs y HNNs del corpus.

[52] Las *convenciones sociopragmáticas* son, por ejemplo, los principios para la expresión de modestia, franqueza, opiniones o desacuerdo entre personas desconocidas (Spencer-Oatey 2000).

# 2.5 Variedad diafásica: el contraste de las modalidades discursivas

## 2.5.1 Variedad diafásica y modalidad discursiva

La variedad diafásica (funcional), que da lugar a los diferentes registros lingüísticos, son el resultado de las diferencias relacionadas con el "modo de expresarse que se adopta en función de las circunstancias" (RAE 2010).

Las modalidades discursivas, a su vez, son los géneros discursivos, escritos u orales. Ejemplos de diferentes modalidades discursivas orales son las conversaciones, debates, conferencias, entrevistas, reportajes, anuncios y juicios (Albelda y Fernández 2006). En este trabajo, el término se refiere a la distinción entre la discusión y la negociación[53].

Albelda (2004: 113) observa que cada modalidad discursiva favorece el uso de un registro lingüístico de cierto grado de formalidad o informalidad. Sin embargo, señala la autora, "esto no significa que haya correspondencias uno a uno entre ambos aspectos".

Briz (1998: 25), a su vez, nota que el contexto influye en el comportamiento lingüístico y general del hablante, que se adapta a las reglas comunicativas, explícitas o implícitas, que la situación requiere. Esta es la razón por la cual un estudiante no hable de modo idéntico con su profesor de la universidad como con sus amigos. Briz distingue entre dos registros principales: el *formal* y el *informal-coloquial*.

## 2.5.2 Rasgos primarios y situacionales

Los registros dependen de una serie de características de la situación comunicativa: los *rasgos primarios* y *situacionales*. Entre los rasgos situacionales se cuentan la *relación social y funcional* y la *relación vivencial* entre los interlocutores, el *marco de interacción* y la *temática*; entre los rasgos primarios: la *finalidad* de la interacción, el *grado de planificación* del discurso, la *toma de turno,* el *dinamismo* y el *tono* (Briz 1998: 41, Albelda 2004, Albelda y Fernández 2006). Los rasgos situacionales son rasgos relacionados con el contexto comunicativo (Briz 1998: 41), que son extralingüísticos e influyen en la elección de la variedad lingüística, mientras que los rasgos primarios definen

[53] De acuerdo con Albelda (2004), empleamos aquí los términos modalidad discursiva y género discursivo como sinónimos, al lado de tipo de discurso y tipo de interacción, para referirnos a la distinción entre la discusión y la negociación.

la variedad a posteriori (Albelda y Fernández 2006), es decir, se deducen a partir de cierto uso del lenguaje en cierta situación (Briz 1998: 41). Es importante notar que los rasgos situacionales no son categorías discretas, y no todos los rasgos han de estar presentes para que la situación comunicativa se caracterice como formal o informal; se trata de mayor o menor presencia de los rasgos, que se consideran como un *continuum* (Briz y Grupo Val.Es.Co. 2002: 18, nota 12). Por ejemplo, si una conversación presenta todos los rasgos coloquiales, es *prototípicamante coloquial*, y si faltan algunos, puede caracterizarse como *coloquial periférica*. En estos casos, la presencia de ciertos rasgos compensa o neutraliza la ausencia de otros (de ahí que los rasgos citados, además de coloquiales, en tanto favorecen el uso del registro coloquial, son coloquializadores (Briz y Grupo Val.Es.Co. 2002: 18-19). Los registros forman un *continuum*, con registros intermedios, que se caracterizan como ± *formal* y ± *informal*. En cualquier interacción concreta, los registros pueden variar, por ejemplo, según la temática (Briz 1998: 26).

*Planificación*

La planificación de la conversación se refiere al grado de control de la producción lingüística (Briz y Grupo Val.Es.Co. 2002: 18), y una mayor presencia de planificación implica un mayor grado de formalidad. Ejemplos de aspectos planificados son el reparto de papeles entre los interlocutores, como en una entrevista, y el protocolo a seguir, es decir, las reglas de elaboración de, por ejemplo, un discurso de agradecimiento o una comunicación científica. Por lo general, el lenguaje de un discurso planificado es más cuidado y elaborado que el de un discurso espontáneo. La ausencia de planificación, la producción sobre la marcha, se vincula al registro más informal (Albelda y Fernández 2006).

*Finalidad*

Se distingue entre dos tipos generales de discurso, según su finalidad: el *discurso transaccional*, cuya finalidad es la transmisión eficiente de información (Brown y Yule 1983, R. Lakoff 1989, citados por Kasper 1990), o que tiene un propósito concreto, como la venta de un producto o la consulta médica (Albelda y Fernández 2006), y el *discurso interaccional*, que tiene como meta principal el establecimiento y mantenimiento de relaciones sociales (Kasper 1990), y que incluye la charla entre amigos y familiares, sin otra intención más allá del fin

social (Albelda y Fernández 2006)[54]. Los discursos transaccionales suelen conllevar una situación formal, mientras que los discursos interpersonales se desarrollan en situaciones informales (Albelda y Fernández 2006).

*Dinamismo y toma de turno*

El dinamismo conversacional (dialógico), o tensión dialógica (Criado 1980) implica que los interlocutores son, a la vez, hablantes y oyentes, y que estos roles no siguen un patrón preestablecido (Gallardo Paúls 1994).

La *toma de turno no predeterminada* es una consecuencia del dinamismo conversacional, y significa que todos los interlocutores tienen, en principio, la libertad de intervenir como y cuando quieran. Las dos modalidades discursivas de nuestro corpus poseen este rasgo, que Briz y Grupo Val.Es.Co. (2002: 18) definen como criterio para caracterizar la *conversación*, que la distingue de, por ejemplo, la entrevista, el debate o el juicio oral (Briz 1998: 42), y que favorece el carácter informal de la interacción.

*Relación social y funcional*

La *relación social* entre los interlocutores depende de factores como el estrato sociocultural al que pertenece cada participante, su profesión, etc., y la *relación funcional* se basa en el rol del hablante en la situación de habla (Briz 1998: 41). Estas relaciones pueden estar marcadas por igualdad o desigualdad; una mayor igualdad social y funcional, como la que se da, por ejemplo, entre dos compañeros de clase, favorece un registro más informal, y la desigualdad social, presente en la relación entre jefe y empleado, favorece un registro más formal (Albelda y Fernández 2006).

*Relación vivencial*

La relación vivencial entre los hablantes se refiere al grado de experiencias y conocimientos compartidos que hay entre ellos (Briz 1998: 41), es decir, en qué grado se conocen y comparten experiencias entre sí. Esta relación puede ser próxima o distante, o tender hacia uno de los dos extremos. Si los interlocutores se conocen bien, la interacción será más informal, y al revés. Relaciones

[54] Según Kasper (1990: 205), el discurso transaccional se caracteriza por la observación cercana del Principio de Cooperación, mientras que, en el discurso interaccional, el Principio de Cortesía frecuentemente domina sobre el de Cooperación para proteger las imágenes de los participantes.

vivenciales próximas típicamente se encuentran entre familiares, amigos o compañeros de trabajo (Albelda y Fernández 2006).

*Marco de interacción*

Otro rasgo que influye en el grado de formalidad o informalidad del discurso, es el marco de interacción, o marco discursivo, que depende del contexto físico y de la relación entre los hablantes y el entorno (Briz 1998: 41). Este marco, naturalmente, puede ser de diferentes grados de cotidianidad para los hablantes; si se encuentran en un lugar familiar, como su propia casa, la situación es informal, mientras que una sala de juicios constituye un marco formal (Albelda y Fernández 2006).

*Temática*

Un rasgo relevante para la caracterización de la situación comunicativa es el grado de especialización, o cotidianidad, de la temática, que depende de si los temas de conversación son accesibles para cualquier persona o no (Briz 1998: 41). Los temas que requieren más conocimiento especializado, o son más polémicos, implican más formalidad, mientras que los temas cotidianos, fáciles de abordar para cualquier hablante, favorecen la informalidad (Albelda y Fernández 2006).

*Tono*

Seguimos la definición del tono de Briz (1998: 41), que lo entiende como la suma de todos los rasgos primarios y situacionales, la que también, al final, sirve para determinar el registro.

### 2.5.3 Resumen y valoración de la sección

Para la comparación del uso de estrategias de atenuación entre las dos modalidades discursivas de nuestro corpus, la discusión y la negociación, es fundamental la caracterización de las mismas, así como de la situación comunicativa en la que se encuentran los hablantes. En esta caracterización, partimos de los rasgos identificados por el Grupo Val.Es.Co. (Briz 1998, Briz y Grupo Val.Es.Co. 2002, Albelda 2004, Albelda y Fernández 2006): los *rasgos primarios*: la *finalidad*, el *grado de planificación*, la *toma de turno*, el *dinamismo* y el *tono*, y los *rasgos situacionales*: la *relación social y funcional*, la *relación vivencial*, el *marco de interacción* y la *temática*. En el capítulo 3

(sección 3.2), veremos la aplicación de estos rasgos a la caracterización de las modalidades discursivas del corpus.

## 2.6 Estudios anteriores

En esta sección, presentaremos resultados de estudios anteriores que son relevantes tanto para la comparación de los hablantes de EL1 y EL2, españoles y suecos, como de las dos modalidades discursivas incluidas en el trabajo: la *discusión* y la *negociación*, y del contexto intra e intercultural.

### 2.6.1 Variedad cultural: cultura española, cultura sueca y el encuentro entre ambas

*Contexto intracultural: algunos valores culturales típicos de hablantes españoles y suecos*

Fant (1997) describe tres oposiciones de valores culturales para ilustrar algunas diferencias entre la cultura escandinava y la hispánica. Fant y Grindsted (1995) definen los valores culturales como los factores específicos de una cultura que, en ciertas situaciones, pueden provocar ciertos comportamientos.

La primera oposición de Fant (1997) es la de *universalista* y *particularista*, que se ilustra por las siguientes afirmaciones:

- Valor universalista (‘universalistic option’): Mis obligaciones para con la sociedad son más importantes.
- Valor particularista (‘particularistic option’): Mis obligaciones para con las personas con las que tengo una relación personal son más importantes (Fant 1997).

Los resultados de Fant indican que las personas de origen hispánico, en general, tienden más hacia el valor particularista que las personas anglosajonas o nórdicas, que tienden a ser universalistas.

La segunda oposición es la de la *orientación hacia las personas* (‘people-oriented option’), un valor que implica que se da prioridad a la relación con los interlocutores antes del establecimiento del consenso sobre cómo llevar a cabo la actividad, frente a la *orientación hacia la tarea* (‘task-oriented option’) que lleva consigo la prioridad del acuerdo sobre el plan de acción antes de hacerse amigos (Fant 1997).

La tercera oposición, la que Fant denomina *emotivo alto* (‘high-emotive option’) frente a *emotivo bajo* (‘low-emotive option’), tiene que ver con la intensidad con la cual el hablante expresa sus sentimientos en público. Del valor emotivo bajo, el autor afirma que el hecho de no provocar al otro equipo es más importante que el de expresarse con claridad. Para el emotivo alto, por otro lado, hacer que el otro entienda es más importante que evitar la provocación a toda costa (Fant 1997). Fant y Grindsted (1995) sostienen que, para un hablante español, la manifestación de sentimientos fortalece la relación interpersonal, lo que fomenta la credibilidad, mientras que el hablante escandinavo la considera como señal de inestabilidad, que reduce la credibilidad.

En la cultura sueca, la búsqueda de *consenso* es un rasgo dominante en la interacción. Daun (1998) observa que los suecos tienden a orientarse a la igualdad y a subestimar las diferencias entre los individuos, y que se esfuerzan por encajar en los contextos sociales. En los encuentros con otras personas, generalmente intentan establecer una relación de mutua comprensión, unanimidad, consenso y amabilidad. Los suecos, inconscientemente, suelen buscar temas de conversación que permitan expresar puntos de vista y experiencias similares.

Häggkvist y Fant (2000), citados por Häggkvist (2002: 75), concluyen que, en las discusiones intraculturales suecas del Corpus AKSAM, los participantes presuponen un consenso de opiniones ya antes de empezar la discusión, y prefieren un clima conversacional anticonflictivo, por lo que suelen ponerse de acuerdo y mantener el consenso, según la idea: “sabemos lo mismo y opinamos lo mismo”. El consenso, para los hablantes escandinavos, es un elemento necesario para tener credibilidad y cooperación (Fant y Grindsted 1995), que beneficia la imagen de afiliación sueca. La preferencia por la conformidad con los demás hace que se elijan tópicos de discusión sobre los que todos puedan coincidir (Häggkvist y Fant 2000); de ahí que se prefiera no ser el primero en presentar su opinión. Fant (1992) señala que la solidaridad sueca se basa en la idea de *acción conjunta*. Hay una gran presión social para cooperar, a la vez que el individuo tiene un fuerte deseo de una esfera privada. La solución es cumplir con su deber y no meterse, más de lo necesario, en los asuntos de los demás, lo que es la manifestación del individualismo sueco (Fant 1992: 149). Este individualismo hace que baste con un grado relativamente bajo de relación interpersonal para poder cooperar con otro grupo, a diferencia de lo que es el caso entre los hablantes españoles.

Según Fant (1992), en España, la solidaridad es mayor con las personas con las que uno tiene una relación personal, en primer lugar la familia, en segundo

lugar otras personas con las que uno tiene *confianza*, concepto que Fant (1992: 150) define como "intimidad pública", y que implica el establecimiento de vínculos que se parecen a los familiares, y que incluyen la amistad, los favores mutuos y la aceptación afectiva de la persona, lo que no depende directamente de lo que uno hace. Fant y Grindsted (1995) afirman que los hablantes españoles necesitan un alto grado de relación interpersonal para crear credibilidad y un clima cooperativo entre sí; sin embargo, no hace falta el consenso para cooperar, como pasa con los hablantes suecos.

Bravo (1999, 2004) señala que los españoles parecen no preocuparse tanto por los valores territoriales, sino que, en su cultura, la imagen de autonomía es satisfecha por la expresión de autoafirmación positiva, en palabras de Bravo (1999: 169): "mostrarse original y consciente de las buenas cualidades propias". Como contenido de la imagen de afiliación, Bravo, en la línea de Fant (1992), señala la confianza, que implica "que se puede hablar sin temor a ofensas" (Bravo 1999: 169). En la sociedad sueca, por otro lado, el deseo de autonomía es, por ejemplo, según Bravo (2004), el de ser independiente de los demás y de no ser una carga para el grupo.

Albelda (2004) señala que el conflicto, en la cultura española, puede ser una manifestación de confianza, la cual, a su vez, forma parte de la imagen de afiliación española. La confianza se asocia con la sinceridad y "es un valor para los españoles más apreciado que el del respeto inofensivo que puede mostrar un falso acuerdo" (Albelda 2004: 122). La expresión de afiliación al grupo se ve como algo positivo, mientras que la falta de afiliación se interpreta como distanciamiento, esto es, como algo negativo (cf. Hernández Flores 1999, Briz 2002). Boretti (2001: 85) señala, asimismo, que "la confianza, contenido afiliativo, incluye la tendencia a usar un lenguaje directo".

Para los suecos, y para los escandinavos en general, una actitud autoafirmativa es destructiva para la imagen de afiliación del hablante, para el clima interpersonal y para la credibilidad, porque, por una parte, se considera como amenaza al consenso, por otra, se tiende a ver como exageradamente emocional (Fant y Grindsted 1995). En España, la autoafirmación, la asertividad y la exposición de sus buenas calidades en el grupo son generalmente aceptadas y no son consideradas amenazantes, porque el deseo de ser original y tener una opinión diferente de los demás es normal y corriente, y es una manera de expresar individualismo y credibilidad, rasgos relacionados con la imagen de autonomía española (Fant 1992; Fant y Grindsted 1995, cf. Bravo 1996, 1998, 1999, 2004; Briz 2007b), además de ser una invitación al otro para afirmarse, lo que refuerza la relación interpersonal (Fant y Grindsted 1995). En las

discusiones intraculturales españolas del Corpus AKSAM, los participantes se orientan a la manifestación de divergencias en la discusión, y las toleran mucho mejor que los suecos (Häggkvist 2002: 16), de acuerdo con su identidad: "somos diferentes y no opinamos lo mismo" (Häggkvist y Fant 2000, citados por Häggkvist 2002: 75, cf. Gille 2001).

Briz (2007b) propone como hipótesis que la variación cultural de la cortesía y de la atenuación puede explicarse a partir de la distinción entre *culturas de acercamiento*[55] y *culturas de alejamiento* o *distanciamiento*, entendida como *continuum*. El autor define la cultura española como cultura de *mayor acercamiento*, que favorece la coloquialidad, solidaridad e inmediatez comunicativa, incluso en la conversación más formal. Nosotros definiríamos la cultura sueca como cultura de *mayor distanciamiento*.

Briz vincula las culturas de mayor acercamiento con una menor presencia de atenuación cortés (aquí: alocéntrica), y, al revés, las culturas de menor acercamiento, o distanciamiento, con más atenuación cortés. En estas últimas, la atenuación cortés es una estrategia de aproximación social, mientras que, como afirma Briz, "una cultura de acercamiento […] favorece la menor frecuencia de atenuantes, tanto autocéntricos como alocéntricos, pues nada ni nadie está o se siente en principio amenazado" (Briz 2007b: 18). Si se emplearan muchos atenuantes en la conversación coloquial española, se interpretaría como táctica de distanciamiento.

### *Negociaciones intraculturales españolas y suecas: patrones culturales y estrategias en contraste*

Como nuestro corpus solo incluye negociaciones interculturales, y no tenemos un subcorpus de negociaciones intraculturales como control, nos interesa ver los resultados de dos estudios de Fant (1992, 1993), que sí comparan negociaciones simuladas intraculturales en español y en sueco, muy similares a las de nuestro corpus[56].

Fant (1992) compara la negociación intracultural española con un combate de boxeo, que está dividido en varios asaltos, cada uno con un ganador. El ganador tiene que mostrarse generoso con el perdedor, para mantener las buenas relaciones, que son una condición para llevar la negociación a buen puerto. Al

[55] El autor entiende el término *acercamiento* como solidaridad o inmediatez comunicativa.

[56] Sin embargo, el estudio de Fant incluye "teams of trained negotiators, within the framework of advanced negotiation training seminars" (Fant 1993: 113), mientras que los negociadores de nuestro corpus son estudiantes de Economía y Empresariales, que son menos experimentados en esta actividad.

final debe haber un equilibrio entre las victorias y las pérdidas de los dos. La meta subyacente es ganar los asaltos más rentables. La confianza permite un alto grado de competitividad y asertividad no atenuada entre los hablantes, y cada uno reconoce y defiende sus intereses. Lo que se considera comportamiento conflictivo y poco cooperativo, y lo que necesita atenuarse, es la no voluntad de mantener las buenas relaciones personales.

En la negociación intracultural sueca, por otro lado, la disposición a cooperar es lo central, y el no hacerlo requiere una maniobra compensatoria. Para llegar a un acuerdo, hay que establecer un consenso, en el sentido de una opinión compartida sobre las circunstancias alrededor de la negociación, además de una meta común. Si no hay consenso o meta, no tiene sentido para los suecos llegar a un acuerdo. La asertividad es un rasgo menos apreciado en Suecia, porque los intereses individuales no benefician la meta común. El grado de conflictividad, en el sentido de confrontación, debe mantenerse en un nivel bajo para mantener la colaboración y no arriesgar el consenso, o por medio de la elusión[57] o por la atenuación de las amenazas. El truco para ganar una negociación sueca es manipular la meta común para que se acerque a las metas personales (Fant 1992).

Aunque los dos grupos nacionales prefieren argumentos en pro a argumentos en contra, esta tendencia es especialmente fuerte en los suecos. Los españoles también muestran, más frecuentemente que los suecos, un comportamiento asertivo no argumentativo (Fant 1993). Fant (1992) afirma, a propósito de los resultados de su estudio, que las tendencias de asertividad encontradas en los hablantes españoles pueden entenderse, en el contexto de la negociación, como medio para confirmar los vínculos sociales, y la ausencia de asertividad de los suecos les puede servir para llegar al consenso, una condición necesaria para lograr la cooperación, que es la meta superior de los suecos (cf. Daun 1998: 123).

Bravo (1996), que estudia negociaciones intraculturales españolas y suecas, afirma que, en la cultura española, el deseo de dar una impresión de ser convincente y estar convencido de los propios argumentos es muy fuerte, mientras que, para los hablantes suecos, es fundamental no mostrarse superior a los interlocutores y expresar la voluntad de estar de acuerdo con los opositores (Bravo 1996: 64-65).

[57] La estrategia elusiva puede reflejarse, por ejemplo, en que los escandinavos aplazan el tratamiento de un subtema de la negociación hasta que se ha llegado a un acuerdo sobre el tema principal (Fant 1997).

En el estudio de Fant (1993), los movimientos de cortesía afiliativa[58], que "ceden" o "reconocen", fortaleciendo la posición del otro o la relación interpersonal, ocurren el doble de veces en las negociaciones suecas que en las españolas. Entre los españoles, tales movimientos aparecen, en primer lugar, al inicio de la negociación, y la mayoría es del tipo que fortalece la relación entre los hablantes.

Fant (1992) nota un uso extenso de expresiones de atenuación en las negociaciones suecas, que contrasta con un uso limitado de las mismas en las españolas. El autor explica este resultado por una diferencia subyacente regular y más general entre el comportamiento de los hablantes españoles y el de los suecos: las normas españolas dan prioridad a la inmediatez conversacional, mientras que las convenciones suecas favorecen la distancia, y cuanto más dominante es la atenuación, mayor es la distancia que produce.

La distancia sirve, en las interacciones suecas, para mantener la cooperación y la orientación hacia el cumplimiento de la tarea, y la inmediatez, para los españoles, confirma su orientación hacia las personas, la que lleva a la afiliación (Fant 1992, cf. Fant 1997: 481). Fant da algunos ejemplos de estrategias de atenuación suecas: la sustitución de la primera persona por una forma impersonal, lo que atenúa la asertividad del hablante, y los marcadores de vacilación, elementos de relleno como *eee* y *mhm*, repeticiones y reformulaciones, todos los cuales comunican inseguridad o "no imposición". Hay un uso abundante de marcadores de vacilación en las negociaciones suecas, mientras que son muy pocos en las españolas. Fant intuye que un estudio más profundo mostraría que los españoles, en las negociaciones, emplean notablemente menos atenuantes que los suecos, y que los que ocurren se limitan a movimientos fuertemente amenazantes a la imagen, como las peticiones o demandas, propuestas, ofertas o críticas.

Fant (1993) afirma que, como regla general, los movimientos impositivos ('push moves') − que sirven para hacer ofertas, propuestas y demandas, para apoyar las demandas, opiniones o propuestas, o son movimientos asertivos, autoafirmativos – se presentan de modo más atenuado entre los negociadores suecos que entre los españoles. Los suecos producen movimientos más débiles y menos amenazadores, y atenúan más los movimientos amenazadores. Los movimientos de oferta, propuesta y demanda de los suecos tienden a presentarse más bien como ideas o sugerencias, y los argumentos tienden a excluir

[58] Sin embargo, Fant no habla de cortesía afiliativa, sino de *pull moves*, es decir, los movimientos que refuerzan la imagen del otro, su posición o la relación entre los negociadores (Fant 1993: 113).

expresiones en primera y segunda persona (con excepción de los predicados mentales como *creo*): se orientan menos hacia las personas y más hacia la tarea. En lugar de defender la posición de su equipo o desafiar al otro, se prefiere tratar el asunto como una actividad dedicada a resolver un problema. En la argumentación, los suecos evitan, en gran medida, los temas conflictivos, y disfrazan los argumentos o críticas con explicaciones, a diferencia de los hablantes españoles (Fant 1993, Fant y Grindsted 1995). Fant y Grindsted (1995) explican estos comportamientos por la preferencia española por la autoafirmación y el principio sueco del consenso.

Bravo (1996: 279), por su parte, concluye que el acto amenazante que más frecuentemente es atenuado por medio de la risa, en negociaciones suecas, es el de *expresar desacuerdo*. Además, el tipo de atenuación encontrada con más frecuencia entre los hablantes suecos es el de *eludir*, lo que confirma su desgana de discrepar con sus interlocutores. En el grupo español, la risa atenúa sobre todo la *manifestación de desaprobación* y la *obstrucción de los planes del oponente*.

### *Contexto intercultural español-sueco: categorización, identidad y desajuste de valores culturales*

Häggkvist (2002), en un estudio de las discusiones interculturales del Corpus AKSAM, presenta una visión de la comunicación intercultural como una interacción que tiene lugar entre personas que se identifican como *foráneos* entre sí. Los términos *grupo de allegados* y *grupo de foráneos* (‘ingroup’ y ‘outgroup’) de Gudykunst y Hammer (1987) se aplican a las unidades psicológicas que los individuos emplean para categorizar a sus interlocutores. Dentro de un grupo de allegados se tiende a esperar que los demás piensen y actúen como uno mismo, y a ver su propio grupo de modo más positivo en comparación con un grupo de foráneos; se siente más seguro hablando con allegados y es más fácil pronosticar su comportamiento (Häggkvist 2002: 20-21). Häggkvist parte de la presuposición de que la situación intercultural tiene su propio modelo, con elementos a veces totalmente nuevos, que no son directamente derivables de los respectivos sistemas intraculturales, en este caso el español y el sueco, sino que dependen de la percepción e interpretación de la nueva situación por parte de los interactuantes (Häggkvist 2002: 8).

La autora sostiene que la nacionalidad siempre es fundamental en una conversación intercultural, y además, la identificación nacional parece ser más fuerte cuando el hablante está fuera de su país (referencia a Gudykunst 1988). La situación intercultural suele definirse como menos pronosticable que la

intracultural, es decir, es más difícil para los participantes predecir lo que pasará y cómo se desarrollará la interacción (Häggkvist 2002: 19). En la situación intracultural, los hablantes comparten un código y ciertos conocimientos culturales; en la conversación intercultural, donde no se saben las normas y reglas de la otra cultura, la situación psicológica es más insegura, y el grado de intersubjetividad[59] es menor (Häggkvist 2002: 60-62). La distancia social es generalmente mayor en la situación intercultural que en la intracultural. Esto hace que la primera se perciba como más formal. Cuando disminuye la distancia social, la comunicación gana en diversidad de tópicos, en facilidad y economía, y en fluidez (Häggkvist 2002: 23-24). La "definición operacional" de la distancia social de Häggkvist incluye los siguientes criterios: (a) "si las personas se conocen o no; (b) si son (o se definen a sí mismas) como partes de la misma cultura/nación o no; (c) si son del mismo sexo o no" (Häggkvist 2002: 25). Thomas (1983: 106) nota que la relación de poder entre los HNs y HNNs es siempre asimétrica, ya que los HNNs se sienten en desventaja.

Partiendo de los roles de *anfitriones y huéspedes* que identifica Bravo (1998a) en los hablantes de las discusiones interculturales de AKSAM, Häggkvist (2002: 120, 128-129) sostiene que los hablantes españoles enfocan su *identidad* (o *rol*) *situacional* como *anfitriones* y la identidad complementaria de *huéspedes* de los suecos[60]. Esta perspectiva hace que los españoles protejan sobre todo su imagen identitaria[61], como buenos anfitriones, y toleren mejor los posibles problemas lingüísticos de los suecos y las amenazas a la imagen cualitativa. Los suecos, por otro lado, se orientan más hacia su pertenencia categorial, que aquí es la nacionalidad, y guardan ante todo su imagen cualitativa como suecos. Indicios de estas orientaciones, que señala Häggkvist (2002: 134-135), son, por ejemplo, que los suecos presentan a su país de modo favorable en contraste con España, y que los españoles tienden a emplear cortesía que agrada la imagen cualitativa de los suecos, confirmando la buena imagen de Suecia. Esta confirmación luego es interpretada por los suecos como consenso, que es lo que buscan (Häggkvist

[59] Häggkvist (2002: 62) entiende la *intersubjetividad*, por una parte, como fenómeno social: el reonocimiento de los roles interraccionales de los hablantes; por otra parte, como fenómeno cognitivo: la manifestación del conocimiento compartido.

[60] Estos roles pueden verse como basados o en el dominio lingüístico de los hablantes, en cuyo caso los anfitriones lo son por ser hablantes nativos del idioma, como lo ve Fan (1994), o a partir del hecho social de estar en su país natal, según considera Bravo (1998a), ambos citados por Häggkvist (2002: 120, nota 113). En este trabajo, suponemos que los dos factores, dominio lingüístico y lugar de la interacción, juegan un papel para establecer los roles situacionales de los hablantes.

[61] Häggkvist (2002) adopta la distinción entre *imagen cualitativa* e *imagen identitaria* de Spencer-Oatey (2000) (cf. 2.2.7).

2002: 142, 150). Otro ejemplo es que los españoles hacen caso omiso del fallo cuando un hablante sueco dice algo ininteligible (Häggkvist 2002: 139).

### 2.6.2 Resumen y valoración de la sección

En esta sección, hemos presentado resultados de estudios anteriores de interacciones entre hablantes españoles y suecos, en contexto intra e intercultural, en concreto, rasgos culturales de estos hablantes que pueden influir en su uso de atenuantes en las conversaciones del corpus.

Como presuposición teórica, basándonos en las propuestas de Fant (1992, 1997), Fant y Grindsted (1995) y Briz (2007b), vamos a partir de la caracterización de los españoles y de los suecos, respectivamente, teniendo en cuenta los siguientes valores culturales:

| ***Valores culturales españoles*** | ***Valores culturales suecos*** |
|---|---|
| [+Particularista; –Universalista] | [–Particularista; +Universalista] |
| [+Orientación hacia las personas; –Orientación hacia la tarea] | [–Orientación hacia las personas; +Orientación hacia la tarea] |
| [+Emotivo] | [–Emotivo] |
| [+Confianza; –Consenso] | [–Confianza; +Consenso] |
| [+Autoafirmación] | [–Autoafirmación] |
| [+Acercamiento; –Distanciamiento] | [–Acercamiento; +Distanciamiento] |

Varios autores han señalado la importancia atribuida al *consenso* como valor cultural típicamente sueco (Daun 1998, Fant 1992, Häggkvist y Fant 2000, Fant y Grindsted 1995), mientras que los españoles se orientan hacia la *confianza* (Fant 1992, Fant y Grindsted 1995, Albelda 2004). La *autoafirmación* y la *asertividad*, en España, son aceptadas y apreciadas, mientras que, en Suecia, se consideran amenazantes al clima interpersonal y al consenso (Fant 1992, Fant y Grindsted 1995).

En negociaciones intraculturales españolas, Fant (1992) ha observado que la confianza entre los hablantes permite un alto grado de competitividad y asertividad no atenuada; los hablantes defienden libremente sus propios intereses, sin que se perjudiquen las relaciones personales. En negociaciones suecas, la colaboración, el consenso y la meta común son lo central, y la asertividad de los intereses individuales no benefician estos valores. El grado de conflictividad se mantiene bajo por medio de estrategias elusivas o de atenuación, para no arriesgar la colaboración y el consenso. El uso de expresiones de atenuación es mayor en las negociaciones suecas que en las

españolas (Fant 1992), así como el empleo de movimientos que ceden al otro Fant (1993). Los españoles emplean atenuantes sobre todo para los movimientos que son muy amenazantes a la imagen, como las peticiones, propuestas y críticas (Fant 1992), pero estos movimientos amenazantes, así como los movimientos asertivos y autoafirmativos, se presentan de modo aún más atenuado en las negociaciones suecas. En la misma línea, Briz (2007b) afirma que las culturas de mayor acercamiento, como la española, hacen menor uso de la atenuación cortés que las culturas de distanciamiento, entre las que contamos la sueca.

Häggkvist (2002), por su parte, observa algunas características particulares del contexto intercultural en las discusiones interculturales del Corpus AKSAM. La nacionalidad de los hablantes juega un papel central en las conversaciones – los españoles y los suecos se categorizan mutuamente – como *foráneos*, lo que tiene implicaciones para la situación psicológica, para el grado de intersubjetividad y para el nivel de formalidad en el contexto intercultural. Las diferentes orientaciones de los hablantes, los españoles hacia su rol situacional como *anfitriones* y los suecos hacia su nacionalidad sueca, explica ciertos comportamientos observados en el corpus.

Todo lo expuesto en la sección 2.6 servirá de base para las hipótesis en la comparación del uso de atenuantes entre los hablantes de EL1 y EL2 y entre el contexto intra e intercultural (cf. 3.5).

# 3. Materiales y método

En este capítulo se presentarán de manera detallada los materiales en que se basa nuestro estudio, primero en un nivel general (3.1), y luego con una caracterización de las dos modalidades discursivas presentes en el corpus: la discusión y la negociación (3.2). También trataremos aspectos metodológicos como los métodos de análisis cuantitativo y estadístico (3.3), y la delimitación del estudio y la selección de atenuantes (3.4). Al final del capítulo plantearemos las hipótesis de trabajo (3.5).

## 3.1 Presentación general del corpus

El Corpus AKSAM[62] (*Competencia discursiva y sociocultural en hablantes nativos y no nativos del español*), del cual se han extraído los materiales, fue construido por un equipo de investigadores del Departamento de Español y Portugués[63] de la Universidad de Estocolmo, constituido por Diana Bravo, Johan Gille, Cilla Häggkvist, Sonia Norlén y Fernando Poveda, y bajo la dirección de Lars Fant, en los años 1995-96 (Gille 2001: 97, nota 2)[64]. El corpus incluye 40 conversaciones, de las cuales 35 fueron grabadas en España y 5 en Suecia. En este estudio nos vamos a servir de una selección de estas conversaciones, que precisaremos en el próximo apartado. De las 35 conversaciones grabadas en España, 23 son discusiones que caracterizaremos como semiespontáneas (cf. 3.2.1), de las que 13 son intraculturales españolas (DIntraE) y 10 son interculturales[65], en español, entre hablantes españoles y suecos (DInter). Las 12 conversaciones restantes son negociaciones simuladas (cf. 3.2.2), todas interculturales y en español (NInter). Las 5 grabaciones de Suecia son discusiones intraculturales en sueco (DIntraS). La duración total del material del corpus es de unas 35 horas.

[62] AKSAM (=**Ak**tivitetstyper och **sam**talsstruktur hos L1- och L2-talare av spanska).
[63] El departamento se llama hoy Departamento de Español, Portugués y Estudios Latinoamericanos.
[64] Estudios anteriores basados en el Corpus AKSAM incluyen, entre otros, Bravo (1998a), Fant (2000), Gille (1999, 2000, 2001), Häggkvist (2000, 2002), Häggkvist & Fant (2000) (Gille 2001: 97, nota 2), Lindqvist (2006), Holmlander (2006, 2008, e.p.).
[65] Otros términos para este contraste son *endolingüe* y *exolingüe*.

### 3.1.1 Conversaciones seleccionadas

La tabla 3:1 presenta las 34 conversaciones seleccionadas para este estudio: 5 discusiones intraculturales suecas, 8 discusiones intraculturales españolas, 10 discusiones interculturales y 11 negociaciones interculturales[66]. Las columnas de la tabla muestran, desde la izquierda: el número/nombre de la conversación (#), los nombres (seudónimos) de los hablantes, el tema de arranque (en las discusiones) o el caso propuesto (en las negociaciones)[67], la duración (p. ej., 1:05'20" = 1 hora, 5 minutos y 20 segundos), y el lugar de la grabación, aspectos que se explicarán en adelante[68].

La duración total del material analizado es aproximadamente de 20 horas (DIntraS: 3:20'57"; DIntraE: 4:45'1"; DInter: 6:26'33"; NInter: 5:20'40"; total: 19:53'11"), y el número total de palabras de alrededor de 232 000.

Tabla 3:1. *Conversaciones del Corpus AKSAM incluidas en nuestro estudio (ver página siguiente).*

[66] Las conversaciones excluídas del estudio son las discusiones intraculturales españolas # 20, 21, 24, 28 y 38 y la negociación intercultural # 22. Estas conversaciones han sido eliminadas por no disponer de las transcripciones originales.

[67] Cf. 3.2.1 y 3.2.2.

[68] Para cada tipo de conversación, hay grabaciones con solo hombres, solo mujeres y de ambos sexos, pero dado que no hemos incluido este rasgo como factor en el estudio, no lo hemos marcado en la tabla 3:1.

**DISCUSIONES INTRACULTURALES / SUECO L1 (DIntraS)**

| # | Hablantes | | Tema / caso | Duración | Lugar |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Jens, Mårten, Pelle, Tor | | Libertad de expresión | 36’35” | Linköping, Suecia |
| 2 | Emil, Stina, Hasse, Märta | | Libertad de expresión | 48’ | Linköping, Suecia |
| 3 | Magda, Marja, Pia, Johanna | | Libertad de expresión | 43’24” | Linköping, Suecia |
| 4 | Jesper, Ulla, Hildur, Annika | | Estudios, España | 36’45” | Gotemburgo, Suecia |
| 5 | Mats, Annette, Joel, Selma | | Estudios, España | 36’13” | Gotemburgo, Suecia |
| **DISCUSIONES INTRACULTURALES / ESPAÑOL L1 (DIntraE)** | | | | | |
| 8 | Arturo, Gloria, Ismael, Lola | | Manipulación genética | 45’22” | Barcelona, España |
| 11 | Aurora, Flor, Nieves, Sol | | Familia | 43’32” | Barcelona, España |
| 18 | Betina, Blanca, Ena, Marina | | Legalización de drogas | 41’45” | Zaragoza, España |
| 26 | Guillermo, León, Manuel Alfredo | | Pena de muerte | 35’38” | Zaragoza, España |
| 32 | Belinda, Nélida, Violeta | | Pena de muerte | 31’56” | Barcelona, España |
| 34 | Esperanza, Hernando, Paula, Segundo | | Familia | 25’35” | Barcelona, España |
| 35 | Hernando, Jairo, Marcelo, Segundo | | Pena de muerte | 31’57” | Barcelona, España |
| 36 | Jacinto, Julio, Ricardo, Silvestre | | Pena de muerte | 29’16” | Barcelona, España |
| **DISCUSIONES INTERCULTURALES / ESPAÑOL L1-L2 (DInter)** | | | | | |
| 6 | EL1: Mª José, Monica | EL2: Magda, Marja | Igualdad entre los sexos | 51’49” | Barcelona, España |
| 9 | EL1: Ángel, Antonio | EL2: Jens, Manfred | Manipulación genética | 41’05” | Barcelona, España |
| 12 | EL1: Aída, Mario | EL2: Emil, Pia | Igualdad entre los sexos | 43’48” | Barcelona, España |
| 14 | EL1: Jorge, León | EL2: Jesper, Mats | Familia | 47’00” | Zaragoza, España |
| 16 | EL1: Marila, Zoila | EL2: Ulla, Ninni | Familia | 39’00” | Zaragoza, España |
| 19 | EL1: Esteban, Francisco | EL2: Mårten, Nils | Terrorismo | 30’32” | Madrid, España |
| 27 | EL1: Jorge, Mª Clara | EL2: Mats, Ulla | Terrorismo | 34’47” | Zaragoza, España |
| 29 | EL1: Ildefonso, Manuela | EL2: Manfred, Pia | Doblaje de películas | 35’18” | Barcelona, España |
| 30 | EL1: Diego, Margarita, Simón | EL2: Emil | Manipulación genética | 35’37” | Barcelona, España |
| 40 | EL1: Graciela, Pura | EL2: Stina, Elin | Doblaje de películas | 27’37” | Madrid, España |
| **NEGOCIACIONES INTERCULTURALES / ESPAÑOL L1-L2 (NInter)** | | | | | |
| 7 | EL1: Juanjo, Rubén | EL2: Jens, Manfred | Catalizador | 1:05’20” | Barcelona, España |
| 10 | EL1: Almudena, Sebastián | EL2: Emil, Pia | Catalizador | 15’49” | Barcelona, España |
| 13 | EL1: Carlota, Clara | EL2: Magda, Marja | Catalizador | 52’02” | Barcelona, España |
| 15 | EL1: Marisa, Patricia | EL2: Ninni, Ulla | Catalizador | 12’35” | Zaragoza, España |
| 17 | EL1: Guillermo, Jorge | EL2: Jesper, Mats | Catalizador | 30’46” | Zaragoza, España |
| 23 | EL1: Alicia, Encarna | EL2: Elin, Märta | Catalizador | 08’40” | Madrid, España |
| 25 | EL1: Guillermo, León | EL2: Jesper, Mats | Ordenadores | 28’48” | Zaragoza, España |
| 31 | EL1: Alfonso, Norma | EL2: Magda, Manfred | Ordenadores | 20’43” | Barcelona, España |
| 33 | EL1: Julio, Ricardo | EL2: Emil, Jens | Ordenadores | 12’54” | Barcelona, España |
| 37 | EL1: Julián, Leonardo | EL2: Mårten, Nalle | Ordenadores | 38’03” | Madrid, España |
| 39 | EL1: Jordi, Josefa | EL2: Arne, Linnéa | Catalizador | 40’00” | Madrid, España |

### 3.1.2 Hablantes

Cada conversación incluye cuatro participantes[69]. En las conversaciones interculturales, dos de los hablantes son españoles y dos suecos[70]. Los hablantes suecos estudian Economía Internacional y español en universidades suecas y cuando se van a España, como estudiantes de intercambio, llevan un semestre estudiando español a nivel universitario (Häggkvist 2002: 6). Esto significa que son aprendices formales de español como segunda lengua, o lengua extranjera, en Suecia; en otras palabras, han aprendido el idioma en la escuela (Gille 2001: 98). Solo una de los aprendices, Pia, ha vivido en España antes (Gille 2001: 98), durante 7 meses; sin embargo, los hablantes en general son aprendices relativamente avanzados.

El objetivo de la estancia en España es practicar el idioma y estudiar economía y/o empresariales (Häggkvist 2002: 6). Los hablantes españoles estudian empresariales en universidades españolas. Todos los hablantes del corpus tienen entre 20 y 25 años (Gille 2001: 97)[71]. El corpus no incluye documentación sobre las características específicas de cada hablante, como clase social y posibles relaciones que haya entre ellos antes de la grabación (Gille 2001: 98).

En total, 91 hablantes españoles y suecos participan en las conversaciones analizadas. De estos, 64 son HNs de español y 27 HNs de sueco y HNN de español. Siete de los hablantes españoles aparecen en dos o tres conversaciones diferentes, los demás solo en una. Once de los hablantes suecos (Emil, Jens, Jesper, Magda, Marja, Mats, Mårten, Märta, Pia, Stina y Ulla) participan tanto en una discusión intracultural sueca como en una o más de las discusiones y/o negociaciones interculturales. Dos suecas (Elin y Ninni) toman parte en una discusión y una negociación intercultural, y uno, Manfred, está en dos discusiones y dos negociaciones. Los 13 hablantes suecos restantes solo aparecen en una de las conversaciones. En otras palabras, los participantes de cada subgrupo del corpus (cf. abajo) son solo en parte los mismos.

[69] Excepto las discusiones intraculturales españolas # 26 y 32, que tienen tres participantes.
[70] Excepto la discusión intercultural # 30, que tiene un hablante sueco y tres españoles.
[71] Con la excepción de una hablante, Ulla, que tiene 30 años, y los hablantes de la negociación # 39, que son de mediana edad.

### 3.1.3 Subcorpus y subgrupos contrastados

En este estudio, emplearemos el término *subcorpus* con referencia a los cuatro tipos de conversación:

- discusiones intraculturales en español (DIntraE);
- discusiones intraculturales en sueco (DIntraS);
- discusiones interculturales (DInter);
- negociaciones interculturales (NInter).

El término *subgrupos* se refiere a la distinción entre los dos grupos de hablantes en los cuatro subcorpus:

- hablantes españoles (EL1) en las discusiones intraculturales (DIntraE);
- hablantes suecos (SL1) en las discusiones intraculturales (DIntraS);
- hablantes españoles (EL1) en las discusiones interculturales (DInterEL1);
- hablantes suecos (EL2) en las discusiones interculturales (DInterEL2);
- hablantes suecos (EL1) en las negociaciones interculturales (NInterEL1);
- hablantes suecos (EL2) en las negociaciones interculturales (NInterEL2).

### 3.1.4 Preparación de los materiales

El corpus fue transcrito originalmente en el programa de Macintosh SyncWriter, por los investigadores responsables. Al iniciarse este estudio, el corpus existía solo en cintas de casete y de vídeo, con transcripciones en copias de papel. Por eso, decidimos digitalizar parte del material y reelaborar las transcripciones a partir del material auditivo y con el apoyo de las transcripciones originales. Elegimos el formato de transcripción CHAT[72] del programa CLAN (MacWhinney 2010)[73]. Con el material adaptado a CLAN, hemos podido llevar a cabo más fácilmente diferentes tipos de análisis cuantitativos, como las mediciones de frecuencia de los atenuantes estudiados. La digitalización se hizo en el programa de acceso libre Audacity[74].

Durante el segundo año de trabajo, el material audiovisual fue digitalizado por profesionales. En el nuevo formato digital, cada conversación muestra dos

[72] CHAT = *Codes for the Human Analysis of Transcripts*. CHAT es el sistema estándar de transcripción del proyecto CHILDES (*Child Language Data Exchange System*) http://childes.psy.cmu.edu.
[73] CLAN = *Computerized Language Analysis*. Este programa fue diseñado específicamente para analizar datos transcritos en el formato CHAT.
[74] http://audacity.sourceforge.net/.

cámaras de ángulos diferentes simultáneamente, lo cual facilita mucho la interpretación de la interacción.

### 3.1.5 Presentación de los ejemplos

Tal como ya hemos visto en los ejemplos del capítulo 1 y 2, los ejemplos contextualizados del Corpus AKSAM se presentan siguiendo el formato CHAT. Por motivos de claridad y legibilidad, hemos quitado de las transcripciones originales algunos signos técnicos, irrelevantes para nuestros propósitos. Mostramos abajo los ejemplos (1:1) y (4:16d), aquí como (3:1).

Cuando el ejemplo tiene que ilustrar, como en (a), el atenuante *yo creo que*, o, en (b), el atenuante *y tal*, esta expresión aparece en negrita. Otros atenuantes presentes en el extracto están marcados en cursiva (*sí, bueno, pero…*; *no perdón me he expresado mal*; *yo qué sé*; *no sé por ejemplo*). Cuando interesa el referente del atenuante, este aparece subrayado, como en (b):

(3:1a)

*NEL: 1 y por qué estás a favor o sea en qué casos estarías a
2 favor # <estaríais a favor> [>] .
*BEL: 3 <e: terroristas que> [<] hayan matado o sea .
*VIO: 4 **yo creo que** cualquier persona e: # que mate a otra mm
5 injustificadamente .
*NEL: 6 *sí*, *bueno*, *pero* injustificadamente qué significa .
*VIO: 7 me refiero e: *no perdón me he expresado mal* que no tenga:
8 que no tenga atenuantes psíquicos o que no tenga: e: *yo*
9 *qué sé* trastornos mentales o que: *no sé por ejemplo* .

BEL: Belinda, NEL: Nélida, VIO: Violeta (EL1), DIntraE # 32)

(b)

*VIO: 1 el tío hacía pues hacía entrevistas a presos en distintas
2 cárceles de España **y tal** y en distintas e penas o
3 distintos delitos […]

VIO: Violeta (EL1), DIntraE # 32

El tipo de letra empleado en los ejemplos es Courier New, que es una *fuente monoespaciada*, es decir que el ancho de las letras es constante, lo que hace que la alineación sea correcta, por ejemplo, en la representación de habla solapada (cf. (a), líneas 2-3).

La coma se emplea, en las transcripciones, como marca aproximada para unidades prosódicas, con el propósito de facilitar la lectura e interpretación de los ejemplos[75], sobre todo cuando la prosodia es relevante para desambiguar lo

[75] Cf. MacWhinney (2010: 20): "Commas can be used as needed to mark phrasal junctions, but they are not used by the programs and have no sharp prosodic definition".

dicho, en un caso como *no, lo sé* vs. *no lo sé*. Sin embargo, no se marcan con más precisión los rasgos suprasegmentales del habla.

Cuando el contexto no es imprescindible para entender el ejemplo en cuestión, este aparece directamente en el texto corrido, marcado en cursiva, con el atenuante ilustrado en negrita; p. ej.: *bueno, matriculados en toda la facultad de Económicas, matriculados serán cinco mil, **creo**, cinco mil y pico o algo así* (Jorge, EL1, DInter # 14). La cursiva también se emplea, en el análisis de los ejempos, al citar las partes de un extracto más largo.

### 3.1.6 Visión del material

En el área de la lengua a la que pertenecen las estrategias pragmáticas, como la atenuación, es normal que las variaciones idiosincrásicas, al menos en los aspectos pragmalingüísticos (es decir, en cuanto a las formas lingüísticas empleadas para expresar cierto contenido pragmático), sean grandes incluso de un hablante nativo a otro, por lo cual sería muy difícil establecer una norma con la que se pudieran comparar los usos no nativos. Queremos destacar, en este contexto, que el objetivo de nuestro trabajo no es, en primer lugar, determinar en qué medida los HNNs se acercan o no a la norma nativa, o qué errores cometen. Más bien queremos analizar el uso de los atenuantes, tal como es, en todos los subgrupos de hablantes del corpus, para descubrir tendencias de usos diferentes y similares entre ellos y, al final, intentar explicarlos. Dicho de otro modo, estudiamos los usos atenudores en el corpus sin evaluar, en principio, el grado de corrección de estos.

Esta actitud implica, entre otras cosas, que no renunciamos a presentar ejemplos de HNNs para ilustrar el empleo de los atenuantes en español, sin olvidar, por ello, que son precisamente hablantes de EL2, que se pueden encontrar con ciertas dificultades de producción y de interpretación de la lengua y cultura española, y siempre señalando y buscando explicaciones de los usos que se distinguen obviamente de los empleos comunes en EL1.

## 3.2 Caracterización de las modalidades discursivas del corpus: la discusión y la negociación

En esta sección, aplicamos los criterios de caracterización de la situación comunicativa de Briz y Grupo Val.Es.Co. (2002), presentados en 2.5, a las dos modalidades discursivas del corpus: la discusión y la negociación.

### 3.2.1 Rasgos primarios y situacionales de las discusiones

*Finalidad transaccional, con rasgos de lo interpersonal*
En las discusiones de AKSAM, hay una finalidad doble. Por un lado, tenemos la tarea de mantener una discusión a partir de un tema de arranque dado (cf. abajo) – *finalidad transaccional* (cf. 2.5.2) –, y, por otro lado, dentro del marco de esa tarea, está el fin de relacionarse con los hablantes de la otra nacionalidad – *finalidad interpersonal*. En algunas discusiones, los hablantes parecen tener presente el aspecto de la tarea más que en otras, donde, en cambio, predomina el carácter de conversación coloquial. En general, consideramos que la finalidad transaccional es superior a la interpersonal en las discusiones.

*Planificación y temática: tema más o menos especializado*
La planificación (cf. 2.5.2) está presente en varios aspectos de las discusiones. Por un lado, para facilitar el inicio de las interacciones, los investigadores han proporcionado a cada grupo de hablantes un tema de arranque obligatorio. Los temas propuestos son más o menos polémicos, para incitar al intercambio de opiniones, y, como hemos visto en la tabla 3:1, abarcan, en las discusiones intraculturales suecas: la *libertad de expresión* y los *estudios en España*; en las discusiones intraculturales españolas: la *manipulación genética*, los *valores familiares* en España, la *legalización de drogas* y la *pena de muerte*; en las discusiones interculturales: la *igualdad entre los sexos*, la *manipulación genética*, los *valores familiares*, el *terrorismo* y el *doblaje de películas*. En general, son temas de gran actualidad en la época de las grabaciones, por lo que es de suponer que los hablantes tienen alguna idea básica de los asuntos.

Una vez iniciada la interacción, con el tema de arranque, los hablantes tienen la libertad de cambiar de tema cuando quieran (Gille 2001: 98). En algunas discusiones, se cambia de tema casi enseguida, mientras que, en otras, se es más fiel al tópico propuesto. Con la variación temática, también varía la cotidianidad, que además depende del nivel de seriedad y de complejidad con el que los grupos tratan su tema; cuando hay un esfuerzo consciente por parte de los hablantes para mantener el tema propuesto, la cotidianidad es menor, y cuando se deja el tema polémico para hablar de asuntos más cotidianos, como pasa frecuentemente en este corpus, aumenta la cotidianidad. La variación de la cotidianidad temática ocurre tanto entre las diferentes discusiones como dentro de una misma conversación.

En (3:2), tenemos ejemplos de cómo puede variar la cotidianidad temática en las discusiones. En (a), se trata el tema de la manipulación genética, que es el tema de arranque propuesto para esta conversación, y, en (b), el de la primera borrachera, subtema en una conversación sobre el tema de la familia:

(3:2a)

*ANT: 1 ## &en &ento entonces lo que resumiendo *podríamo:s*, *no*
2 *sé*, *yo por ejemplo*, siempre que se dedique la:
3 ingeniería genética # para fines curativos porque: el
4 síndrome de Down *no deja de ser* una enfermedad mental #
5 *bueno*, una enfermedad <#> [>] es enfermedad física xx
6 *así*, es un &fall es un fallo en un cromosoma, pero que e
7 tiene repercusiones tanto mentales como físicas # pues
8 *no dejaría de ser* # *más o menos* como la aplicación de la
9 droga a la medicina ## no, o sea la la la droga.
*ANG: 10 <hm> [<] .

ANT: Antonio, ANG: Ángel (EL1), DInter # 9

(b)

*AUR: 1 yo recuerdo mi primera borrachera, *bueno no no he tenido*
2 *muchas pero* me acuerdo al: i a los dieciséis *o así* que
3 o: quince que fuimos estábamos en el en el pueblo de de
4 veraneo de la playa, hicimos una fiesta en la playa y
5 pues típico que compramos sangría *y todo esto* y bueno
6 pues, yo pues bebí como todo el mundo y como no estaba
7 acostumbrada pues unas vomiteras y ahora me acuerdo al
8 día siguiente <que me encuentro> [>] fatal: que y mi
9 padre riéndose decía "bueno, me alegro de que hayas
10 tenido la primera borrachera, yo también la tuve, pues
11 <es que te encuentras> [>] mal" .
*FLO: 12 <supermal> [<] .

AUR: Aurora, FLO: Flor (EL1), DIntraE # 11

En el primer extracto, el hablante emplea un vocabulario técnico, como indican las palabras (subrayadas en el ejemplo) *ingeniería genética*, *fines curativos*, *síndrome de Down*, *enfermedad mental*, *cromosoma*, y expresiones formales: *siempre que* (para *si* o *cuando*), *repercusiones mentales/físicas* (para *efectos*), *aplicación* (para *uso*), etc.. En (b), por otro lado, tenemos una narración en primera persona, con un tono relajado, personal e informal: *yo recuerdo*, *me acuerdo*, intensificación: *unas vomiteras*, *fatal*, *supermal*, el presente narrativo: *me encuentro fatal* y habla indirecta: *mi padre riéndose decía "bueno…"*.

Los cambios temáticos pueden ocurrir cuando uno o varios de los hablantes encuentran un tema que consideran más interesante, o quizá más fácil de tratar. Según Häggkvist (2002: 53, 140), el cambio de tema también puede servir de estrategia para trasladar el foco de un problema comunicativo, para así eludirlo y salvar las imágenes de los interlocutores. Igualmente, Daun (1998) afirma que el cambio de tema, las respuestas evasivas y la concesión al interlocutor son

estrategias comunes entre los suecos "para no dejar al descubierto una profunda divergencia de opiniones" (Daun 1998: 92, trad. nuestra).

Lo más distintivo de la temática de las discusiones interculturales es el papel del *hipertema*, observado por Häggkvist (2002). El hipertema es un tópico recurrente y siempre relevante en las conversaciones, que, además de constituir el tema principal, sirve como salida de secuencias problemáticas y atenúa el cambio de tema. En las discusiones de AKSAM, el hipertema es "diferencias y similitudes entre España y Suecia", y, como nota Häggkvist, se tratan las diferencias más que las similitudes (Häggkvist 2002: 72; nota 84). Cuando hay un fracaso comunicativo, sea por dificultades pragmalingüísticas o sociopragmáticas, los hablantes siempre pueden recurrir a la comparación de las condiciones españolas y suecas respecto al tema tratado, un ángulo que permite contribuir a todos los interlocutores. En las discusiones intraculturales, no hay necesidad de un hipertema (Häggkvist 2002: 71-72).

En la línea de lo anterior, el hipertema, en nuestra opinión, también sirve como rasgo que favorece la coloquialidad de las discusiones o, de otro modo, para disminuir el exceso de formalidad. La comparación de países ofrece un tema poco arriesgado y menos especializado, que deja a los hablantes justificar sus opiniones por motivos culturales y nacionales, sin tener que asumir la responsabilidad personalmente.

Las discusiones no tienen un marco temporal fijo; los hablantes pueden terminar cuando quieren, aunque si no han terminado a los 45 minutos, los investigadores les notifican. También en los demás aspectos, los interlocutores tienen carta blanca, es decir que planifican la conversación sobre la marcha, lo que favorece la espontaneidad (Briz 1998: 41), y da una alta frecuencia de reinicios, vacilaciones y vueltas atrás, rasgos nombrados por Briz y Grupo Val.Es.Co. (2002: 18) como señales de poco control de la producción. La combinación de los aspectos planificados y no planificados nos lleva a llamar a esta modalidad discursiva *discusión semiespontánea*.

*Discurso dinámico con toma de turno no predeterminada*

Las conversaciones de AKSAM son dinámicas, es decir que la alternancia de turnos es inmediata, lo que beneficia la tensión dialógica (cf. 2.5.2): "la relación hablante-oyente es simultánea y/o sucesiva, es decir, supone una conversación más o menos prolongada, y no pares mínimos de intervenciones (rituales)" (Briz 1998: 42). El dinamismo distingue la conversación de los discursos monológicos como las ponencias, los discursos políticos y los intercambios de saludos (Briz

1998: 42). Este es uno de los rasgos que favorecen la informalidad en las discusiones de AKSAM.

Las dos modalidades discursivas de nuestro corpus cumplen con los criterios de Briz y Grupo Val.Es.Co. (2002: 18) para una *conversación*, entre los que se cuenta la *toma de turno no predeterminada*, que distingue la conversación de, por ejemplo, la entrevista, el debate o el juicio oral (Briz 1998: 42), y que favorece el carácter informal de la interacción.

*Relación social y funcional: desigualdad intergrupal, igualdad intragrupal*

En las discusiones intraculturales, tanto en las españolas como en las suecas, la relación social y funcional entre los interlocutores está marcada por la *igualdad*. Todos son estudiantes de la misma carrera, o carreras afines, y las posibles diferencias sociales que existan entre ellos no se notan en las conversaciones.

Por otro lado, en ambos tipos de discurso intercultural de nuestro corpus, hay una relación de *desigualdad social* entre los dos grupos nacionales (*intergrupal*). En el capítulo 2 (2.6.1), hemos visto que la relación de poder entre los HNs y HNNs es siempre asimétrica, ya que los HNNs se sienten en desventaja por sus dificultades lingüísticas (Thomas 1983: 106). Como se ha observado en estudios anteriores de nuestros materiales (Bravo 1998a, Häggkvist 2002; cf. 2.6.1), los hablantes españoles de las discusiones interculturales asumen el rol situacional de *anfitriones*, y los suecos el de *huéspedes*, roles basados en el dominio nativo/no nativo de la lengua y en el lugar de la grabación: España. Estos roles producen también una *desigualdad funcional intergrupal*.

Sin embargo, dentro de las dos parejas nacionales de las conversaciones interculturales hay *igualdad social y funcional* (*intragrupal*).

*Relación vivencial: distancia intergrupal, proximidad intragrupal*

Como adelantamos, no hay documentación sobre las relaciones interpersonales anteriores a la grabación. Sin embargo, sabemos que los participantes suecos se conocen como compañeros de clase, lo que se nota en las discusiones intraculturales suecas, en las que frecuentemente salen temas relacionados con las experiencias comunes de los estudios: asignaturas, profesores, libros de curso, etc. En otras palabras tenemos, en las discusiones suecas, una *relación vivencial de proximidad*.

Los participantes españoles también estudian la misma carrera, aunque generalmente en clases más grandes, por lo cual algunos se conocen mejor que otros. En todo caso, domina la proximidad vivencial en este subcorpus.

En las conversaciones interculturales, por otro lado, los dos grupos nacionales de españoles y suecos apenas se conocen, y la *relación vivencial intergrupal* es, por lo tanto, *distante*. Según Häggkvist (2002: 24), citada en el capítulo 2 (2.6.1), la mayor distancia social es un rasgo general de la situación intercultural en comparación con la intracultural, y hace que la primera se perciba como más formal. Recordemos que la autora adopta como criterios para definir la distancia social: (a) si las personas se conocen o no; (b) si son de la misma cultura o no; y (c) si son del mismo sexo o no (Häggkvist 2002: 25). Según estos criterios, las discusiones marcadas por la mayor proximidad de nuestro corpus serían las intraculturales con hablantes del mismo sexo que se conocen desde antes, y las de más distancia serían las interculturales mixtas donde los interlocutores no se conocen. Lo que contrapesa, hasta cierto punto, la distancia intergrupal es el hecho de que los hablantes de ambas nacionalidades sean, en general, de la misma clase social, del mismo grupo de edad y todos estudian economía (Häggkvist 2002: 25, nota 31), por lo que podemos presumir que tienen experiencias comunes del mundo de los estudios (Häggkvist 2002: 60). También es frecuente que la distancia intergrupal vaya cambiando durante el transcurso de la conversación (Häggkvist 2002: 59).

Paralelo a la relación social y funcional de igualdad que existe dentro de los grupos nacionales, también hay una relación vivencial de *proximidad intragrupal*, porque los compatriotas, en la mayoría de los casos (todos, en el caso de los suecos), se conocen desde antes.

La relación de igualdad y proximidad intragrupal vs. la relación de desigualdad y distancia intergrupal, también se reflejan en la observación de Häggkvist (2002: 22) de que las discusiones interculturales son de carácter más intergrupal que interpersonal; los hablantes se identifican con sus compatriotas y ven a los de la otra nacionalidad como foráneos.

En concreto, esta orientación intergrupal se refleja en el hecho de que cada pareja nacional de hablantes muy frecuentemente se dirija a la otra pareja unánimemente. Expresiones como "vosotros los españoles" y "nosotros los suecos", muy frecuentes en nuestro corpus, confirman esta orientación, que también se refleja en el hipertema de las discusiones (Häggkvist 2002: 14). La orientación intergrupal, naturalmente, no está presente en las conversaciones intraculturales, que tienen la orientación interpersonal esperada.

*Marco de interacción menos cotidiano*

Las conversaciones españolas del Corpus AKSAM se han grabado en España, en aulas de la universidad donde estudian los hablantes. El subcorpus sueco se

ha grabado en aulas de las universidades suecas. En las conversaciones interculturales, el ambiente es más cotidiano para los españoles que para los suecos, que son estudiantes visitantes, pero no es realmente familiar para ninguno de los grupos.

Un aspecto del espacio físico es la presencia de las cámaras que graban las conversaciones. Las grabaciones transcurren sin la presencia de los investigadores, aunque los participantes, evidentemente, son conscientes de la grabación (Häggkvist 2002: 6). Con el fin de crear un ambiente que beneficie, en lo posible, la espontaneidad de las discusiones, los investigadores dejan a los hablantes colocarse libremente alrededor de la mesa, con las cámaras puestas en marcha ya de antemano (Gille 2001: 98). Sin embargo, tomando en cuenta todos los aspectos del marco de interacción, debe definirse estrictamente como menos cotidiano.

*Tono semiinformal*

Los rasgos de *desigualdad social y funcional* y *distancia vivencial intergrupal* no favorecen la coloquialidad de la conversación, lo que hace que las discusiones interculturales tengan un tono más formal (o menos informal) que las discusiones intraculturales. Rasgos que tampoco favorecen la coloquialidad, y que están presentes en las discusiones intra e interculturales, son la *planificación*, la *finalidad transaccional*, el *marco de interacción no cotidiano*, y la *temática* más o menos *especializada*. Sin embargo, otros rasgos pueden llegar a neutralizar, hasta cierto punto, esos rasgos formalizadores; en efecto, las interacciones se coloquializan en ciertos casos y en ciertos momentos por la *toma de turno no predeterminada*, la *igualdad* y la *proximidad intragrupal*, el *dinamismo* del discurso, y la opción de *cambiar de tema*, hacia otro menos polémico o menos especializado, y de poder recurrir al siempre actual *hipertema*. Los investigadores que han llevado a cabo las grabaciones consideran que, a pesar de la presencia de las cámaras en la situación de la grabación, las conversaciones han resultado "muy espontáneas y naturales" (Häggkvist 2002: 6; cf. Gille 2001: 98). Muchos de los participantes se olvidan de las cámaras (según dicen después) y, en varios casos, las discusiones sobrepasan el límite temporal propuesto para la grabación (Häggkvist 2002: 6). La duración de las discusiones varía entre 25'35" y 51'49".

Todos estos rasgos en conjunto nos llevan a definir el tono de las discusiones como *semiinformal*, con las discusiones intraculturales tendiendo más hacia lo *informal* que las interculturales, pero sin cumplir con los criterios establecidos

por Briz (1998) y Briz y Grupo Val.Es.Co. (2002) para una conversación coloquial: *no planificado* y *no transaccional*.

### 3.2.2 Rasgos primarios y situacionales de las negociaciones

*Nivel fáctico y nivel ficticio*

Para el análisis de las negociaciones, que son juegos de rol, queremos empezar llamando la atención sobre la existencia de dos niveles, que llamamos el *nivel fáctico* y el *nivel ficticio*. El primero se define por las circunstancias del mundo real, mientras que el segundo parte de las condiciones dadas por el juego. Es imposible separar del todo los niveles fáctico y ficticio. Los participantes no juegan al cien por cien y siempre están presentes los hechos del mundo real bajo la superficie, lo que demuestra el siguiente extracto de la parte final de una negociación:

(3:3)

```
*RUB:  1 y llegamos llegamos a un acuerdo ?
*JUA:  2 # &=risa .
*JEN:  3 sí porque: en la tele # <&=risa> [>] +...
*JUA:  4                         <&=risa> [<] .
*MAF:  5                     <&=risa xxx> [<] el partido contra
       6 entre: # Atlético de Madrid, no ?
*JUA:  7 muy bien .
*RUB:  8 &=risa .
*JEN:  9 y: Betís, creo .
*RUB: 10 ah, a vosotros os gusta el fútbol como como a nosotros
      11 <&=risa> [>] .
*JUA: 12 <&=risa> [<] # &=risa # ay .
*MAF: 13 sí, sí .
*RUB: 14 # nos han dejado solos, eh <&=risa no hay secretaria, ni
      15 &=risa nada por ahí &=riendo> [>] .[76]
*JUA: 16                      <&=risa> [<] .
*MAF: 17                          <la> [<] cosa importante es que
      18 somos un familia # con e con con e &k en en que # sí, en
      19 qué # en la que conocemos # los problemas que tenemos .
```

JUA: Juanjo, RUB: Rubén (EL1), JEN: Jens, MAF: Manfred (EL2), NInter # 7

La implicación de la pregunta *¿llegamos a un acuerdo?* (línea 1) de Rubén es que el hablante espera que termine pronto la negociación. Jens, que parece compartir este deseo, empieza a formular un comentario sobre el partido de fútbol que se da en la tele esa noche: *sí, porque en la tele...* (línea 3), completado por Manfred: *...el partido entre Atlético de Madrid, ¿no?* (líneas 5-6), y terminado por Jens: *y Betís, creo* (línea 9). Notamos que se produce aquí una

[76] Refiriéndose a que ya ha oscurecido y el edificio parece desierto.

fusión de niveles, porque los comentarios del fútbol se basan en el nivel fáctico, pero se usan para apresurar la terminación de la negociación en el nivel ficticio. El comentario *nos han dejado solos…* de Rubén (línea 14) parece pertenecer enteramente al nivel fáctico. Al final, Manfred vuelve al nivel ficticio y señala la importancia de la sinceridad en la empresa (líneas 17-19).

Como veremos en adelante, los rasgos situacionales de los dos niveles, fáctico y ficticio, son, a grandes rasgos, los mismos, y dada la dificultad de distinguir nítidamente entre los niveles, no vamos a contar esta distinción como factor en el estudio.

*Finalidad transaccional*

La finalidad de las negociaciones es enteramente transaccional (cf. 2.5.2). En el nivel fáctico, la finalidad de la interacción es el cumplimiento de la tarea de llevar a cabo un juego de rol siguiendo las reglas de ese juego, y, en el nivel ficticio, los hablantes tienen que llegar a un acuerdo comercial que sea lo más beneficioso posible para su propio equipo, a partir del protocolo de una interacción de este tipo.

Sin embargo, el hecho de que la finalidad sea transaccional no significa que, en las negociaciones, falte la consideración interpersonal. La existencia de intereses opuestos es lo que justifica la interacción, pero para llevarla a cabo con éxito, hay que tener en cuenta las relaciones interpersonales y las necesidades de imagen del interlocutor tanto como las propias (Bravo 1996: 53).

*Planificación y temática: juego de rol y tema especializado*

El grado de planificación es mayor en las negociaciones que en las discusiones. El juego de rol exige un tipo de discurso semiprofesional, de carácter técnico. Hay un reparto previo de papeles para los hablantes y un protocolo a seguir, el de una negociación comercial, rasgos que nombran Albelda y Fernández (2006) como típicos del discurso formal.

La organización del juego de rol es la misma que en los estudios de Fant (1993, 1997). Cada negociación tiene cuatro participantes, dos españoles y dos suecos, divididos en dos equipos según la nacionalidad, que representan sendos departamentos de una gran empresa. El equipo español representa siempre el departamento de investigación, y el equipo sueco el departamento de desarrollo.

La mayoría de las negociaciones (7 de las 11) se basan en un caso que llamamos *Catalizador*, descrito por Fant (1993: 114) bajo el nombre ‘the catalyst case’, donde los dos equipos están en una relación de poder desigual; el

departamento de desarrollo (DD) tiene el poder de decidir si introducir las innovaciones del departamento de investigación (DI) al mercado o no. Los dos equipos son interdependientes, a la vez que algunos puntos de la agenda constituyen un gran desafío para la unidad y cooperación de los equipos. Esto significa que hay un conflicto inherente al juego.

El DD teme que la innovación fracase si no se hacen más pruebas, mientras que el DI considera que, con las pruebas que ya tienen hechas, los resultados están garantizados, y continuar las investigaciones sería una pérdida de tiempo, de recursos y de otras oportunidades. Un importante asunto secundario es que el DI, sin permiso del DD, ha pasado información a otros departamentos y han publicado artículos en revistas científicas.

Las cuatro negociaciones restantes representan un caso que llamamos *Ordenadores*, en el que se negocian las condiciones de un contrato de compra de nuevos ordenadores para la empresa. Aquí, los españoles son del departamento operativo y los suecos del departamento de compras. Los españoles defienden la cooperación con el proveedor actual, sosteniendo que no hay otra compañía que ofrezca ordenadores semejantes con los servicios necesarios de instalación y de mantenimiento incluidos. Lo que más le interesa a este departamento es mantener la calidad, porque si los ordenadores no dan resultados fiables, o se estropean, habrá grandes pérdidas económicas. Los suecos, por su parte, no están contentos con el contrato anterior, porque el mantenimiento no ha funcionado bien, los plazos han sido demasiado largos y el precio demasiado alto en comparación con las empresas competidoras y en relación con la demanda actual en el mercado. La dirección de la empresa les ha ordenado disminuir los costes, e intentan obtener que se presione al proveedor para que baje el precio y aumente la eficacia, dado que existen otros proveedores de buena calidad a los que recurrir. El equipo español, sin embargo, dice tener una relación de confianza con el proveedor actual, y no quiere arriesgar la relación; cree que, si se le presiona demasiado al proveedor, hay un riesgo de que empeore la calidad del mantenimiento.

Antes de la grabación, los investigadores han proporcionado, a cada equipo, instrucciones escritas de aproximadamente una página A4, con una descripción breve del fondo del caso, las metas del propio equipo en la negociación y las posibles metas del otro, destacando las áreas de conflicto.

Las negociaciones no tienen marco temporal y la duración varía entre 08’40” y 1:05’20” entre ellas. A pesar de la transaccionalidad y de las instrucciones dadas, los negociadores planifican el discurso sobre la marcha, y hay reinicios y vacilaciones, lo que neutraliza algo la formalidad.

La temática de las negociaciones se debe caracterizar, por consiguiente, como especializada, puesto que requiere conocimientos del caso tratado y del protocolo para una negociación comercial sobre este tema. Estos conocimientos vienen de los materiales de preparación, y de los estudios de economía y empresariales.

*Discurso dinámico con toma de turno no predeterminada*

Las negociaciones tienen en común con las discusiones el carácter dinámico, necesario para que se puedan considerar como conversaciones. Como adelantamos en 3.2.1, al igual que en las discusiones, la toma de turno en las negociaciones no está predeterminada, lo que es un rasgo distintivo, como ya se ha señalado anteriormente, para que la modalidad discursiva se pueda identificar como *conversación* (Briz y Grupo Val.Es.Co. 2002: 18).

*Relación social y funcional: desigualdad intergrupal, igualdad intragrupal*

En el nivel fáctico, tenemos las mismas condiciones en las negociaciones que en las discusiones: una *relación de desigualdad social y funcional intergrupal*, que se basa en la relación de poder asimétrica entre los HNs y HNNs, y en los roles situacionales de *anfitriones* (españoles) y *huéspedes* (suecos), que, a su vez, dependen del dominio nativo/no nativo del español y del hecho de que las interacciones tengan lugar en España.

En el nivel ficticio, tanto los roles situacionales como las atribuciones categoriales (españoles/suecos, cf. 2.6.1) se disimulan a favor de los roles impuestos por el juego. En otras palabras, la nacionalidad de los hablantes y su identidad real no son factores que se hagan explícitos en el nivel ficticio; no se alude al origen de los hablantes, ni se hace referencia a condiciones particulares de España o de Suecia. Por lo tanto, el hipertema de las diferencias entre los dos países no está presente.

En los dos juegos, *Catalizador* y *Ordenadores*, hay una relación de poder desigual, donde los suecos, en ambos casos, representan el departamento más poderoso.

En las negociaciones, al igual que en las discusiones, hay *igualdad social y funcional intragrupal* entre los hablantes de la misma nacionalidad.

*Relación vivencial: distancia intergrupal, proximidad intragrupal*

Otra vez tenemos, en el nivel fáctico, las mismas circunstancias en las negociaciones que en las discusiones interculturales: una *relación vivencial de*

*distancia intergrupal*, típica de la situación intercultural y reforzada por el hecho de que los españoles y los suecos no se conocen desde antes, a la vez que hay *proximidad intragrupal* en los grupos nacionales. En las negociaciones, el carácter intergrupal viene dado por las reglas del juego.

En el nivel ficticio, no se especifica la relación vivencial, pero se supone que allí también hay distancia intergrupal y proximidad intragrupal. Además, la relación vivencial fáctica, igual que la relación social, no se puede reprimir por completo.

*Marco de interacción menos cotidiano*

Tanto las aulas de las universidades españolas, donde se realiza la grabación de las negociaciones, como las condiciones de la grabación, son las mismas que en el caso de las discusiones. En otras palabras, el marco de interacción es poco cotidiano y menos cotidiano todavía para los HNNs; no obstante, el contexto del juego parece haber servido, en algunos casos, para aliviar la tensión inicial de la interacción, lo que se refleja, por ejemplo, en las risas al introducirse el juego.

En el nivel ficticio, el marco de interacción no está especificado, por lo que solo podemos contar con el fáctico.

*Tono semiformal*

Repasando todos los rasgos que determinan el tono y el registro de las negociaciones, tenemos, entre los que propician la formalidad: el alto grado de *planificación*, la *finalidad transaccional*, la *relación de desigualdad social y funcional intergrupal*, la *distancia vivencial intergrupal*, el *marco de interacción menos cotidiano* y la *temática especializada*. Rasgos que reducen, en cierto grado, la formalidad son: la *toma de turno no predeterminada*, la *relación de igualdad social y funcional intragrupal*, la *proximidad vivencial intragrupal* y el *dinamismo*.

A fin de cuentas, consideramos que las negociaciones tienden hacia el registro que Briz (1998: 32) define como *oral formal*, al lado de otras modalidades discursivas orales, como el debate, la entrevista, la mesa redonda, la consulta médica, el juicio oral, la conferencia, etc., aunque se encuentre en la parte *periférica* del *continuum*, por lo cual el tono puede definirse como *semiformal*.

*Amenazas a la imagen en las negociaciones*

Antes de cerrar esta sección, queremos señalar algunos rasgos específicos de la negociación, que la hacen particularmente interesante para el estudio de las actividades de imagen y de la atenuación.

White *et alii* (2004: 102) señalan que el contexto de la negociación es idóneo para el estudio de las actividades de imagen, porque los riesgos de amenaza a la imagen son abundantes. Muchas de las tácticas empleadas en la negociación son intrínsecamente amenazantes a la imagen: se pone en duda el valor del producto, se cuestionan los intereses y motivos, se critican los argumentos, se ignoran las peticiones, se insinúa que la parte opuesta es inexperta, que se ha equivocado en los cálculos o que tiene expectativas poco realistas sobre los resultados. La función de estas estrategias puede ser la de presionar a la otra parte o la de demostrar poder. Mientras, en otros tipos de interacción, se emplean estrategias de cortesía para atenuar las amenazas a la imagen del oyente, White *et alii* notan que los negociadores se enfrentan a una paradoja: la cortesía puede reparar una amenaza y contribuir a alcanzar la meta común, pero también puede interpretarse como señal de debilidad e invitar al oponente a adoptar un estilo argumentativo más agresivo.

Bravo (1996: 123) divide las amenazas que se presentan en la negociación entre *amenazas básicas* y *amenazas agregadas*. Las amenazas básicas son inevitables, porque los actos que las provocan son los que constituyen la negociación (Bravo 1996: 56), por ejemplo, obstruir los planes del oponente, expresar desacuerdo, manifestar desaprobación y expresar pedidos y directivas (Bravo 1996: 197). Las amenazas agregadas añaden gravedad a las básicas, son posibles de evitar, y se realizan con la deliberada intención de amenazar (Bravo 1996: 56), por ejemplo: acusar, criticar, culpar, insultar, menospreciar o desconfiar al oponente, y mostrar superioridad personal (Bravo 1996: 197).

En los siguientes extractos de nuestro corpus, tenemos una amenaza básica en (3:4a) y amenazas agregadas en (b):

(3:4a)

*MAR: 1 y han usado solamente un tipo de crudo, no es cierto # un
2 tipo de crudo <han usado, sí y y:> [>] por eso **queremos**
3 **que: que** # **que hacemos o:** # **hacen ustedes otro e: otra**
4 **prueba con otro tipo de &cru e de crudo** .
*CLA: 5 <sí, sí, sí, pero es> [<] +...

CLA: Clara (EL1), MAR: Marja (EL2), NInter # 13

(b)

*PIA: 1 # que por ejemplo m: # ha pasado muchas veces que: **habéis**
2 **m: # publicado los resultados de los: # de las**
3 **investigaciones antes: ## de que: # de que: e: lo sabemos,**
4 no ## m: además e: # di tú .
*EMI: 5 ### sí .
*PIA: 6 # bueno a .
*EMI: 7 y un: m: un projecto: anterior .
*SEB: 8 mhm .
*EMI: 9 antes: e: m: no ## ah, no ## ah, bueno .
*PIA: 10 sí, **además # que: # en un proyecto antes # m: ## pues que**
11 **esta: ese: m: # innovación fracasó # porque: no: no había**
12 **suficiente:s pruebas # o investigaciones ## y claro, eso**
13 **no puede pasar .**
*SEB: 14 # mhm # bueno, la verdad es que: esta vez, los informes
15 son # muy claros, o sea # nosotros: # con las pruebas que
16 hemos hecho # ya hemos determinado que: los resultados #
17 están: # casi garantizados al cien por cien .

SEB: Sebastián (EL1), EMI: Emil, PIA: Pia (EL2), NInter # 10

En (a), la HNN Marja dirige al otro equipo una petición/directiva: *queremos que hacen* [sic] *ustedes otra prueba con otro tipo de crudo* (líneas 2-4), lo que produce una amenaza básica para el oponente, porque es necesaria para alcanzar uno de los objetivos del departamento de desarrollo en esta negociación: el de conseguir que el departamento de investigación haga otra prueba. La hablante atenúa la directiva con el verbo modal *querer*[77].

En (b), se pueden identificar las amenazas agregadas acusar y criticar: *habéis publicado los resultados de las investigaciones antes de que lo sabemos* [sic] (líneas 1-3); y culpar: *esta innovación fracasó porque no había suficientes pruebas* (líneas 11-12), además de la directiva (amenaza básica): *eso no puede pasar* (líneas 12-13). Las amenazas agregadas citadas no son totalmente necesarias para alcanzar las metas de la negociación. Hay que suponer, en este caso, una intención de la acusante, Pia, de aprovechar los fallos de la parte opuesta, cometidos en otra ocasión, para debilitar su posición en la presente negociación.

### 3.2.3 Síntesis y conclusión de la sección

En esta sección, hemos partido de los rasgos primarios y situacionales establecidos por Briz y Grupo Val.Es.Co (2002), para caracterizar las dos modalidades discursivas del corpus: la discusión y la negociación, y los dos contextos culturales de las discusiones: contexto intra e intercultral, y así

[77] Es atenuación, por ejemplo, en comparación con el imperativo *haced otra prueba*, lo que no impide que haya otras alternativas más corteses, como *querríamos que se hiciera* (o *les pedimos que hagan*) *otra prueba*.

formarnos una idea de la variedad diafásica en el corpus, que servirá como base para las hipótesis (3.5).

En la tabla 3:2 (cf. página 93) se resumen, de modo esquemático, los rasgos primarios y situacionales de los tres subcorpus de discusiones y de las negociaciones del Corpus AKSAM.

Entre las modalidades discursivas estudiadas, la discusión y la negociación, las diferencias más destacables son, en las conversaciones interculturales, el mayor predominio de la transaccionalidad, la mayor presencia de planificación y la mayor especialización de la temática que, en las negociaciones, conlleva el juego de rol. Los rasgos comunes para los dos tipos de discurso son la toma de turno no predeterminada, el dinamismo, la desigualdad y distancia intergrupal y la igualdad y proximidad intragrupal, así como el marco de interacción menos cotidiano. El contexto de las discusiones intraculturales se distingue del de las interculturales por la relación social y funcional de mayor igualdad y la relación vivencial de mayor proximidad entre los hablantes. La orientación intergrupal, que se produce en la presencia de dos nacionalidades, no se halla en el contexto intracultural, donde la orientación es enteramente interpersonal.

Podemos concluir que tanto las discusiones como las negociaciones cumplen los criterios que definen Briz y Grupo Val.Es.Co. (2002) para el tipo de discurso *conversación*, a saber, que sea *oral*, *dialogal* (una sucesión de intercambios), *inmediato* (se desarrolla *aquí-ahora-ante ti*), *retroalimentado y cooperativo*, con *alternancia de turnos no predeterminada* (*dinámico*). Por otro lado, ninguna de las dos modalidades discursivas representadas en AKSAM son prototípicas de lo *coloquial*, por tener aspectos *planificados* y *transaccionales* (Briz y Grupo Val.Es.Co. 2002: 17-18), aunque nos parece que las discusiones tienen bastantes rasgos neutralizadores de la formalidad como para que su tono pueda caracterizarse como *semiinformal*, sobre todo en el contexto intracultural, que se encuentra más cerca de lo informal en el *continuum* que el contexto intercultural. El género discursivo de la negociación, al contrario, tiene algo de cada uno de los rasgos que presentan Albelda y Fernández (2006) como típicos del registro formal: mayor *desigualdad social y funcional* y mayor *distancia vivencial* intergrupal, *marco menos cotidiano*, *tema más especializado* y *mayor planificación* de algunos aspectos, como el juego de rol.

Sin embargo, las negociaciones también tienen aspectos que favorecen la informalidad: la planificación sobre la marcha del discurso (dentro del juego de rol) y la igualdad y proximidad intragrupal, por lo que hablamos de un *tono semiformal* en las negociaciones.

Además de las diferencias en los rasgos primarios y situacionales, hemos visto que hay otras características de las negociaciones que no tienen equivalente en las discusiones, y que son sumamente relevantes para el estudio de la atenuación: las amenazas a la imagen inherentes a la actividad de la negociación – Bravo (1996) las llama *amenazas básicas* – que no se pueden evitar, porque, si no se presentan, es difícil que haya negociación. A estas, se añaden las *amenazas agregadas* (Bravo 1996), que, aunque no son inevitables, resultan de actos que sirven a los negociadores como tácticas para obtener sus metas. En las discusiones, donde no hay un protocolo con metas a cumplir, se puede evitar más fácilmente la realización de los actos amenazantes.

Tabla 3:2. *Rasgos primarios y situacionales en los cuatro subcorpus de AKSAM.*

| **RASGOS PRIMARIOS Y SITUACIONALES** | | **DIntraE** | **DIntraS** | **DInter** | **NInter** |
|---|---|---|---|---|---|
| **Rasgos primarios** | Finalidad | + TRANSACCIONAL<br>± INTERPERSONAL | + TRANSACCIONAL<br>± INTERPERSONAL | + TRANSACCIONAL<br>± INTERPERSONAL | + TRANSACCIONAL<br>− INTERPERSONAL |
| | Planificación | ± PLANIFICADA | ± PLANIFICADA | ± PLANIFICADA | + PLANIFICADA |
| | Toma de turno | NO PREDETERMINADA | NO PREDETERMINADA | NO PREDETERMINADA | NO PREDETERMINADA |
| | Dinamismo | + DINAMISMO | + DINAMISMO | + DINAMISMO | + DINAMISMO |
| | Tono | SEMIINFORMAL | SEMIINFORMAL | SEMIINFORMAL | SEMIFORMAL |
| **Rasgos situacionales** | Relación social y funcional | + IGUALDAD | + IGUALDAD | − IGUALDAD INTERGRUPAL;<br>+ IGUALDAD INTRAGRUPAL | − IGUALDAD INTERGRUPAL<br>+ IGUALDAD INTRAGRUPAL |
| | Relación vivencial | ± PROXIMIDAD | + PROXIMIDAD | − PROXIMIDAD INTERGRUPAL;<br>+ PROXIMIDAD INTRAGRUPAL | − PROXIMIDAD INTERGRUPAL;<br>+ PROXIMIDAD INTRAGRUPAL |
| | Marco de interacción | − COTIDIANO | − COTIDIANO | − COTIDIANO | − COTIDIANO |
| | Temática | ± ESPECIALIZADA | ± ESPECIALIZADA | ± ESPECIALIZADA | + ESPECIALIZADA |

## 3.3 Métodos de análisis cuantitativo y estadístico

Para los análisis estadísticos, hemos empleado la herramienta de análisis de varianza del programa SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*).

### 3.3.1 Frecuencia media

Para obtener los conjuntos de datos, o muestras, que nos interesan comparar por métodos estadísticos, hemos calculado primero la frecuencia media de cierto atenuante en cada hablante, dividiendo el número de ocurrencias del atenuante en cuestión por el número total de palabras del hablante en la conversación y multiplicando luego el resultado por mil para obtener la frecuencia media del atenuante por mil palabras en el hablante. El cálculo por mil palabras sirve para compensar por el hecho de que la duración total de las grabaciones de cada subcorpus no sea igual, y por la mayor actividad verbal de los HNs, en comparación con los HNNs, en las conversaciones. El cálculo sobre el número de ocurrencias implica que, incluso cuando un marcador o movimiento de atenuación está compuesto por varias palabras gráficas, siempre lo contamos como uno.

Una vez calculada la frecuencia media del atenuante en cada individuo, hemos calculado la media en cada subgrupo de hablantes (cf. 3.1.3), lo que nos ha dado seis conjuntos de datos:

1. media de los hablantes de EL1 en DIntraE;
2. media de los hablantes de SL1 en DIntraS[78];
3. media de los hablantes de EL1 en DInter;
4. media de los hablantes de EL2 en DInter;
5. media de los hablantes de EL1 en NInter;
6. media de los hablantes de EL2 en NInter.

### 3.3.2 Análisis de varianza – ANOVA factorial

Para cada uno de los atenuantes de la muestra hemos llevado a cabo un análisis de varianza, ANOVA factorial, que es una prueba de efectos intersujetos[79]. Los

[78] En el capítulo 4, el subcorpus sueco (DIntraS) sirve solo como control en el análisis cuantitativo, puesto que los marcadores de atenuación españoles y suecos son difícilmente comparables entre sí, mientras que, en el capítulo 5, el sueco está incluido tanto en el análisis cuantitativo como en el cualitativo, porque la estrategia de los movimientos concesivos se deja contrastar entre ambas lenguas.

análisis de varianza "sirven para evaluar el efecto individual y conjunto de dos o más factores (variables independientes categóricas[80]) sobre una variable dependiente cuantitativa" (UCA 2010: 1), o, dicho de otro modo, "para verificar si hay diferencias estadísticamente significativas entre medias cuando tenemos más de dos muestras o grupos en el mismo planteamiento" (Morales Vallejo 2009: 3, cursiva en el original). La prueba compara la varianza global dentro de los conjuntos de datos para determinar si esta se debe al azar o no. Un resultado significativo ($p < ,05$) quiere decir que la varianza, con un 95 % de probabilidad, no se debe al azar, y nos deja concluir que los conjuntos de datos comparados muestran fuertes tendencias diferenciadoras. En este trabajo contamos los resultados de $p < ,05$ como significativos y los resultados de $p < ,10$ como marginalmente significativos.

Nuestras variables independientes son *grupo de hablantes* (*EL1-EL2*), que representa el contraste entre los HNs y HNNs, y *tipo de conversación* (*DIntra-DInter-NInter*), que incluye la modalidad discursiva y el contexto cultural. La variable dependiente es cada atenuante bajo análisis.

*Efecto principal significativo y comparación* post hoc

Por ejemplo, en el análisis de varianza del atenuante *así*, resulta que hay un efecto principal significativo para la variable *tipo de conversación*, resultado que se presenta así: $F(2; 109) = 12,945$; $p < ,001$, donde la *F* representa la *distribución F*, una distribución de probabilidad que se emplea para probar si dos muestras tienen la misma varianza. Los números (2; 109) son los *grados de libertad* (gl), de los cuales el primero: 2, es el número de grupos analizados menos uno, y el segundo: 109, es el número de individuos en todos los grupos, menos el número de grupos. La *p* es el *valor p*, esto es, la probabilidad de que la diferencia entre las medias se deba al azar, suponiendo que la hipótesis nula es correcta. El resultado citado, de la prueba del atenuante *así*, nos revela que hay una diferencia significativa entre las medias de los conjuntos DIntraE, DInter y NInter.

Sin embargo, como hay tres conjuntos de datos bajo la variable *tipo de conversación*, no sabemos exactamente dónde se encuentra la diferencia. Para averiguarlo, hacemos una comparación *post hoc* (o *a posteriori*) del tipo Games-Howell, prueba basada en la distribución del rango estudentizado y en un estadístico *t* (UCM 2011), que se ajusta a las características de nuestros datos

[79] La razón por la que no hemos conducido pruebas de efectos intra-sujetos es que los participantes de los grupos comparados no son constantes (son solo en parte los mismos).
[80] Los términos *factor* y *variable* son empleados como sinónimos.

por ser una prueba diseñada para varianzas desiguales y para la comparación de más de un par de grupos de tamaño desigual[81]. Esta prueba aclara que hay una diferencia significativa entre DInter y NInter (p = ,001) y también entre DIntra y DInter (p = ,007).

Para saber la orientación de la diferencia, estudiamos los estadísticos descriptivos, que exponen las medias de cada subgrupo de hablantes y la media total para cada tipo de conversación:

Tabla 3:3. *Estadísticos descriptivos para el marcador* así.

| TIPO DE CONVERSACIÓN | EL1-EL2 | Media | Desv. típica | N |
|---|---|---|---|---|
| **DIntra** | EL1 | ,10 | ,223 | 30 |
| | **Total** | **,10** | ,223 | 30 |
| **DInter** | EL1 | ,61 | ,680 | 21 |
| | EL2 | ,42 | ,883 | 19 |
| | **Total** | **,52** | ,778 | 40 |
| **NInter** | EL1 | ,03 | ,149 | 22 |
| | EL2 | ,00 | ,000 | 22 |
| | **Total** | **,02** | ,106 | 44 |

*Media = frecuencia media por mil palabras*
*Desv. típica = desviación típica*
*N = número de ocurrencias*

Los tres totales (en negrita) nos informan de que DInter (M = ,52) tiene una media total más alta que NInter (M = ,02), y también más alta que DIntra (M = ,10), y podemos concluir que los hablantes usan significativamente más el atenuante *así* en las discusiones que en las negociaciones interculturales, y más en las discusiones interculturales que en las intraculturales.

Cuando hay un efecto principal significativo solo para la variable *grupo de hablantes* (*EL1-EL2*), como en el caso del atenuante *quizá(s)*, la prueba *post hoc* no es relevante, porque solo hay dos conjuntos de datos que pueden diferir, y basta mirar los estadísticos descriptivos para ver qué conjunto tiene la media más alta. En el caso de *quizá(s)*, notamos que los hablantes de EL2 (M = 1,43) tienen una media más alta que los hablantes de EL1 (M = ,59; F(1; 109) = 3,977; p = ,049).

*Interacción significativa*

También puede haber una interacción significativa entre las variables independientes *grupo de hablantes* (*EL1-EL2*) y *tipo de conversación* (*DIntra-*

[81] La prueba de Games-Howell es mejor que la de Tukey HSD ('Honestly Singificant Difference') cuando las varianzas son muy desiguales o moderadamente desiguales en combinación con una muestra pequeña (Newsom 2010). Los grados de libertad, en esta prueba, han sido corregidos por la ecuación de Welch (UCM 2011).

*DInter-NInter*), lo que significa que los valores de estas dos variables concurren y afectan a la variable dependiente, es decir, a la frecuencia del atenuante en cuestión. Así sucede con el atenuante *lo que sea*: F(1; 109) = 4,022; p = ,047). En este caso, hemos llevado a cabo un ANOVA de un factor por separado en cada nivel del otro factor.

La primera prueba para *lo que sea*, el ANOVA del factor *EL1-EL2*, revela que los dos grupos se distinguen de modo significativo entre sí en DInter (p = ,002). En los estadísticos descriptivos, observamos que la media de los hablantes de EL1 (M = ,36) es significativamente más alta que la de los hablantes de EL2 (M = ,02).

La segunda prueba, del factor *DIntra-DInter-NInter*, muestra una diferencia significativa, en el grupo de hablantes de EL1, entre DInter y NInter (p = ,003). Por los estadísticos descriptivos queda claro que la media es más alta en DInter (M = ,36) que en NInter (M = ,04).

Cuando, además de la interacción, parece haber un efecto significativo de p <.05 para uno o más de los factores independientes, solo analizamos la interacción.

## 3.4 Delimitación del estudio

Nuestra intención, desde el inicio de la investigación, ha sido cubrir la gama más amplia posible de atenuantes en nuestro material para poder formarnos una imagen de su uso general en el corpus. Al mismo tiempo, hemos querido incluir un elevado número de conversaciones del Corpus AKSAM, para optimizar la representatividad de los resultados. No obstante lo anterior, hemos considerado oportuno seleccionar una muestra significativa de estrategias que fuese manejable en el análisis. En la presente sección, presentaremos estos criterios y justificaremos la inclusión de los atenuantes estudiados.

La selección de los atenuantes se ha realizado a partir de varios estudios piloto (Holmlander 2006, 2008, e.p.), teniendo en cuenta su relevancia en el corpus, en virtud, por ejemplo, del número de ocurrencias y del cumplimiento de los criterios de selección presentados a continuación.

### 3.4.1 Criterios de selección

Para hacer más efectivo el análisis y permitir la inclusión del mayor número posible de atenuantes, y la mayor extensión posible de materiales, hemos decidido establecer los siguientes criterios de selección:

- Que los marcadores y movimientos de atenuación incluidos funcionen como atenuantes en la mayoría de ocurrencias en el corpus;
- Que tengan relevancia funcional por su frecuencia en el corpus y por tratarse de un mecanismo recurrente desde el punto de vista estratégico tanto en las negociaciones como en las discusiones;
- Que las formas incluidas puedan analizarse como pertenecientes a una categoría pragmática superior, con marcadores y movimientos de función atenuante y distribución idéntica o muy parecida, y cuya función principal fuera la atenuación.

### 3.4.2 Marcadores de atenuación

En el capítulo 4, trataremos dos categorías mayores de atenuantes: los *atenuantes epistémicos* (4.2) y los *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos* (4.3).

Los atenuantes epistémicos (*n* = 2133), atenuantes estrictamente pragmáticos (cf. 2.3.5) que le sirven al hablante para eludir la responsabilidad de lo dicho, se dividen entre los *verbos léxicos epistémicos* (4.2.2) y los *adverbios modales epistémicos* (4.2.3).

Los verbos léxicos epistémicos (*n* = 1800) incluyen los predicados *no sé, creo/creemos, (me/nos) parece, supongo/se supone* y *pienso/pensamos*, p. ej.: *bueno, matriculados en toda la facultad de Económicas, matriculados serán cinco mil, **creo**, cinco mil y pico o algo así* (Jorge, EL1, DInter # 14). Estos verbos se han incluido en el trabajo porque, en los estudios piloto, han destacado como una de las categorías cuya función primaria en el corpus es la atenuación. Lo mismo puede decirse de los adverbios modales epistémicos (*n* = 333), cuyos representantes principales en el corpus son *quizá(s), a lo mejor* e *igual*, p. ej.: *pero España es un país avanzado también, no es cierto, pero **quizá** no es en los aspectos sociales* (Marja, DInterEL2 # 6).

Los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos (*n* = 1328) comprenden los *apéndices aproximativos y generalizadores* (*n* = 471), con apéndices como *y/o tal, y es(t)o, y todo /eso/, /o/ algo así, y/o así, /o/ lo que sea, o algo*, p. ej.: *por lo menos tenemos que cuestionar sus precios y sus plazos de mantenimiento **y todo eso*** (Jesper, EL2, NInter # 25); los *aproximantes ante y pospuestos* (*n* = 317): *como, más o menos, digamos* y *así*, p. ej.: *es más **como** deportivo, o sea, no deportivo, pero más **como** cómodo, verdad, más cómodo, más práctico* (Ninni, EL2, DInter # 16); y los *adverbios de cantidad limitativos* (*n* = 540): *un poco/poquito, bastante* y *casi*, p. ej.: *siempre es **un poco** fácil*

*juzgar cuando no te afecta, claro* (Simón, EL1, DInter # 30). Los atenuantes de esta categoría son operadores semántico-pragmáticos (cf. 2.3.5), y nos interesan en especial porque, además de su alta frecuencia, su aparición en el discurso es muy productivo y libre. Comparten con los demás marcadores analizados el uso mayoritariamente atenuante.

### 3.4.3 Movimientos concesivos

En el capítulo 5, profundizaremos en una estrategia de atenuación que, a diferencia de los marcadores de atenuación, estudiados en el capítulo 4, trasciende las unidades palabra y locución: los *movimientos concesivos* (*n* = 1273). Formalmente, todos los movimientos concesivos estudiados tienen dos partes, de las que la segunda, introducida por *pero*, es antiorientada a la primera. También existen movimientos concesivos construidos de otra manera; por ejemplo, la segunda parte puede ser introducida por *aunque* o *sin embargo*, o puede carecer de una segunda parte antiorientada explícita, pero estos son escasos en el corpus, y en este estudio solo se han incluido los movimientos construidos con *pero*.

En este trabajo, los movimientos concesivos se han dividido en dos categorías, a partir de lo que conceden, lo que atenúan y lo que protegen. La sección 5.2 trata los *movimientos concesivos alocéntricos* (*n* = 742), que conceden un argumento, una opinión o un punto de vista del interlocutor, atenúan el contraargumento que sigue y el desacuerdo que conlleva esta posición contraria, y protegen la imagen del oyente tanto como la del hablante, es decir, expresan cortesía, p. ej.: *RIC: supone un atraso, pues, de sacar al mercado no solamente este producto sino todos los demás, ¿no?*; *JEN:* ***sí, vale, pero*** *nosotros podemos ayudar* (Ricardo, EL1, y Jens, EL2, NInter # 7).

Por otro lado, por los *movimientos concesivos autocéntricos* (*n* = 531), examinados en la sección 5.3, el hablante concede un punto débil de su propia argumentación, lo que anticipa y atenúa un posible contraargumento del interlocutor, y protege la imagen del hablante, p. ej.: *un chico de veintiún años que no está maduro,* ***no sé si en Suecia es así, pero*** *aquí no, aquí es un niño* (Mª José, EL1, DInter # 6).

Los estudios piloto (Holmlander 2006, 2008, e.p.) han indicado que los movimientos concesivos se encuentran entre las estrategias de atenuación más comunes en los dos grupos de hablantes del corpus, HNs y HNNs, y también en el corpus de control sueco, un hecho de frecuencia funcional muy relevante para el análisis, puesto que nos ha permitido comparar los resultados de los HNNs

entre la L2 y la lengua materna. De ahí, nuestro interés especial por lo que consideramos una de las estrategias fundamentales en las dos modalidades discursivas analizadas, es decir, tanto para "discutir" como para "negociar". Además, los movimientos concesivos, en comparación con otros mecanismos de atenuación, han sido relativamente poco estudiados en el ámbito de la pragmática en español.

## 3.5 Hipótesis del estudio

Las hipótesis del estudio se relacionan con los contrastes del análisis tripartito que constituye el objetivo (2), y son de carácter cuantitativo.

### 3.5.1 Hipótesis (1): Más marcadores de atenuación y movimientos concesivos en EL2 que en EL1

Las observaciones de Daun (1998), Fant (1992), Fant y Grindsted (1995), Häggkvist y Fant (2000), entre otros, indican que la búsqueda, el mantenimiento, e incluso la presuposición del consenso, que implica un grado bajo de conflictividad, es un rasgo cultural dominante en interacciones suecas y un contenido de la imagen de afiliación sueca. Según Häggkvist y Fant (2000), este rasgo está presente también en los materiales analizados aquí: el Corpus AKSAM. Para los españoles, por otro lado, no hace falta el consenso, pero sí la confianza interpersonal, para satisfacer el deseo de imagen de afiliación (Fant y Grindsted 1995, Bravo 1999). Albelda (2004) observa que el conflicto, en España, puede ser una manifestación de confianza. En las discusiones intraculturales españolas del Corpus AKSAM, los hablantes no dudan en discrepar en la expresión de opiniones (Häggkvist 2002).

Igual que la conflictividad, un alto grado de autoafirmación es amenazante a la imagen de afiliación de los suecos, porque pone a riesgo el consenso, mientras que los españoles aceptan una actitud autoafirmativa y asertiva como expresión de individualismo y originalidad y manifestación de la imagen de autonomía española (Fant y Grindsted 1995, Bravo 1999).

Fant (1992), afirma que la confianza permite a los hablantes españoles, en la negociación intracultural, un alto grado de competitividad y asertividad no atenuada, mientras que los hablantes suecos mantienen baja la conflictividad por elusión, es decir, eludiendo las amenazas, o por atenuación. El autor encuentra un uso más frecuente de atenuantes en las negociaciones suecas que en las españolas (Fant 1992), y lo mismo vale para los movimientos *pull*, que

fortalecen la posición del otro (Fant 1993), a los que podrían contarse los movimientos concesivos alocéntricos, analizados en el capítulo 5 de este trabajo. Los españoles emplean atenuantes sobre todo para los movimientos más amenazantes, como las peticiones, propuestas y críticas (Fant 1992), mientras que los suecos atenúan también los movimientos asertivos y autoafirmativos.

Briz (2007b) sostiene que una *cultura de mayor acercamiento*, como España, favorece el menor uso de atenuantes autocéntricos y alocéntricos, en contraste con una cultura de distanciamiento, como Suecia (cf. Fant 1992).

Estas observaciones nos llevan a suponer que los hablantes de EL2 mostrarán una mayor frecuencia de marcadores de atenuación y de movimientos concesivos, tanto alocéntricos como autocéntricos, que los hablantes de EL1 en las conversaciones interculturales y en ambas modalidades discursivas, por transferencia pragmalingüística y/o sociopragmática del sueco y de rasgos culturales suecos.

### 3.5.2 Hipótesis (2): Más marcadores de atenuación y movimientos concesivos en las negociaciones que en las discusiones

En 3.2, hemos definido la modalidad discursiva de la negociación como [+transaccional], [+planificada] (juego de rol, discurso técnico) y [+especializada], lo que le da un tono más formal (semiformal), diferente del de la discusión (semiinformal). Además, hay un conflicto inherente a la negociación, con intereses opuestos de las dos partes, y hay amenazas a la imagen inherentes a la actividad negociadora, tanto amenazas inevitables como amenazas que, aunque en principio son evitables, resultan de las tácticas para alcanzar las metas en este género discursivo (Bravo 1996). Por tanto, hay menos posibilidad de evitar la realización de amenazas en la negociación que en la discusión.

A partir de Briz (1998, 2007b), Fant (2006b) y otros, suponemos que son los registros formales y los fines transaccionales, y, además, el clima conflictivo, los rasgos que se asocian, en primer lugar, con un mayor grado de atenuación en español. Como encontramos una mayor presencia de estos rasgos en las negociaciones que en las discusiones, la hipótesis, para este contraste, es que habrá más marcadores de atenuación y movimientos concesivos, tanto alocéntricos como autocéntricos, en las negociaciones que en las discusiones. Como no tenemos razón para pensar que los hablantes de EL2 suecos no hacen, en principio, la misma distinción entre contextos de diferentes grados de formalidad que los españoles, suponemos que la tendencia de un mayor uso de

atenuantes en las negociaciones se observará en los hablantes de EL2 tanto como en los de EL1.

### 3.5.3 Hipótesis (3): Más marcadores de atenuación y movimientos concesivos en el contexto intercultural que en el contexto intracultural

El contexto intercultural se ha definido como psicológicamente más inseguro y menos pronosticable y con menos intersubjetividad entre los hablantes que el contexto intracultural. Los dos grupos nacionales, en las discusiones interculturales del Corpus AKSAM, se identifican como *foráneos*, y la distancia social es mayor que en las discusiones intraculturales (Bravo 1998, Häggkvist 2002). Häggkvist (2002) ha observado que los hablantes españoles emplean ciertas estrategias de cortesía que no se encuentran en el contexto intracultural, y que la autora explica por la orientación de los españoles hacia su rol situacional como *anfitriones* y el de los suecos como *huéspedes*. En las discusiones interculturales, hay *desigualdad social y funcional intergrupal* – los suecos están en desventaja por ser HNNs y por estar fuera de su país –, que contrasta con la relación de igualdad de las discusiones intraculturales. Todos estos rasgos dan a las discusiones interculturales un tono más formal (o menos informal) que el que se da en las discusiones intraculturales.

Estos hechos nos hacen suponer que los hablantes de EL1 emplearán más marcadores de atenuación en las discusiones interculturales que en las intraculturales, y que tanto los hablantes de EL1 como los de EL2 mostrarán un uso mayor de movimientos concesivos en el contexto intercultural que en el intracultural[82].

Estas tres hipótesis se probarán mediante análisis cuantitativos y estadísticos, tanto para los marcadores de atenuación, en el capítulo 4, como para los movimientos concesivos, en el capítulo 5. Presentaremos los resultados de estos análisis en las secciones 4.4 y 5.4. Luego evaluaremos los resultados, a partir de las hipótesis, en las secciones de discusión, 4.5 y 5.5.

[82] Recordamos otra vez que, en el capítulo 4, el subcorpus sueco sirve solo como control en el análisis cuantitativo, mientras que, en el capítulo 5, se incluye tanto en el análisis cualitativo como en el cuantitativo.

# 4. Marcadores de atenuación

## 4.1 Introducción

El presente capítulo, que es el primero de los dos capítulos de análisis de este trabajo, trata dos categorías de marcadores de atenuación, esto es, atenuantes que no traspasan los límites de la palabra, locución o expresión verbal. Ambas son categorías grandes en el corpus, tanto por su número como por su importancia: los *atenuantes epistémicos* y los *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos*.

### 4.1.1 Disposición del capítulo

Las dos categorías se presentan en sendas secciones, con introducciones teóricas: por un lado, en 4.2, los *atenuantes epistémicos*, que se dividen entre las subcategorías y apartados: *verbos léxicos epistémicos* (4.2.2) y *adverbios modales epistémicos* (4.2.3), y, por otro lado, en 4.3, los *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos*, con las subcategorías: *apéndices aproximativos y generalizadores* (4.3.2), *aproximantes ante y pospuestos* (4.3.3), y *adverbios de cantidad limitativos* (4.3.4). Para cada categoría y subcategoría presentamos primero una introducción teórica, para luego realizar un análisis cualitativo de los marcadores incluidos, con ejemplos contextualizados del corpus. Todo lo anterior va dirigido al cumplimiento del primer objetivo de este trabajo, el análisis y la descripción del funcionamiento de los marcadores de atenuación en el corpus. Sin embargo, siempre tenemos presentes también los aspectos contrastivos; en la presentación de los ejemplos, aspiramos a que sean representativos de cada subgrupo de hablantes. En este análisis, señalaremos sobre todo cuando haya notables diferencias cualitativas en el uso de los marcadores entre los subgrupos, y, si no se señala lo contrario, se entenderá que no hemos observado diferencias destacables.

La sección 4.4 se dedica al análisis cuantitativo y estadístico de los marcadores, y es la parte que, en concreto, va destinada a probar nuestras hipótesis de trabajo, basadas en los tres contrastes analizados, que constituyen el objetivo (2) del estudio: (a) el contraste entre los hablantes de EL1 y de EL2; (b)

entre las discusiones y las negociaciones interculturales; y (c) entre el contexto intra e intercultural.

En 4.5, discutimos y valoramos todos los resultados contrastivos del capítulo, y, en 4.6, se encuentra una síntesis y conclusión.

Pasamos ahora al análisis de la primera categoría de atenuantes: los atenuantes epistémicos, empezando por una introducción teórica.

## 4.2 Atenuantes epistémicos

### 4.2.1 Introducción teórica

La denominación *atenuantes epistémicos* (*n* = 2133)[83] corresponde, en este trabajo, a los marcadores por medio de los cuales el hablante atenúa la fuerza ilocutiva de lo dicho, con el objetivo general de *eludir la responsabilidad* de lo expresado. Los atenuantes epistémicos atenúan los *actos asertivos* (Searle 1969), es decir, las afirmaciones y negaciones. Como señala Haverkate (2003: 62), "[e]l objeto ilocutivo del acto asertivo se define en términos de la intención del locutor de asumir la responsabilidad por la verdad de lo que asevera". De acuerdo con Briz (1998), definimos los atenuantes epistémicos como *operadores estrictamente pragmáticos*, que obran en el nivel de la enunciación (cf. 2.3.5).

Por cierto, no es objetivo de este trabajo tratar en profundidad la cuestión, muy debatida, de los límites, divisiones y categorizaciones de la modalidad, la epistemicidad y la evidencialidad. Sin embargo, a propósito de nuestra clasificación de ciertos marcadores epistémicos como atenuantes, sobre todo los verbos léxicos epistémicos (4.2.2), no podemos evitar el planteamiento, al menos, del debate sobre la definición de estos conceptos.

Coates (1987) señala la tendencia de los teóricos de llamar solo *modalidad* a lo que debería llamarse *modalidad epistémica*; la primera es el hiperónimo, el término abarcativo, y la segunda es hipónimo de la primera. La autora define la modalidad epistémica como relativa a las suposiciones del hablante o a su estimación de las posibilidades, y suele indicar el grado de confianza del hablante sobre la veracidad de lo expresado. Coates también cita la definición de Lyons (1977: 797), según la cual un enunciado modal epistémico es cualquier enunciado en el que el hablante explícitamente expresa su compromiso con la

[83] Los números entre paréntesis se refieren al total de ocurrencias entre todos los subgrupos del corpus.

verdad del enunciado, ya sea mediante elementos verbales o por medios prosódicos o paralingüísticos. Otra función de las expresiones modales epistémicas que señala Coates (1987) es la de reducir la fuerza de los enunciados y proteger la imagen del hablante y del oyente al tratar un tema sensible. Siguiendo a Coates, consideramos la *epistemicidad* (término que usamos como sinónimo de *modalidad epistémica*) como subtipo de modalidad.

Además de los conceptos de *necesidad* y de *posibilidad*, Palmer (1986: 51) distingue entre dos tipos de modalidad epistémica: *juicios*, que incluyen *deducciones*, *supuestos* y *especulaciones*, y expresan el grado de compromiso del hablante, pero sin hacer mención de la fuente de información, y *evidenciales*, que, además del grado de compromiso, indican la fuente de información: *evidencia sensorial* o *información transmitida* (*hearsay*)[84]. En este trabajo, de acuerdo con Recsky (2006), no distinguimos entre juicios y evidenciales, sino que ambos se entienden como manifestaciones de modalidad epistémica. Recsky (2006: 168-169) cita la tipología de Chafe (1986), que incluye creencia (p. ej., *creo*, *supongo*), rumor (p. ej., *se supone*, *dicen*), deducción (p. ej., *debería*, *supuestamente*, *puede*, *podría*), inducción (p. ej., *evidentemente*, *deber (de)*, *parecer*), evidencia sensorial (p. ej., *ver*, *oír*) y grado de fiabilidad (p. ej., *quizá*, *probablemente*). Si bien partimos aquí de esta clasificación tipológica de la epistemicidad, reconocemos que hay buenos argumentos, presentados en trabajos recientes, como Bermúdez (2005) y Cornillie (2004, 2009)[85], para ver la evidencialidad como categoría distinta y no subordinada a la modalidad epistémica.

Lo que parece claro, y lo que es más esencial para los objetivos de este trabajo, es que las dos categorías, epistemicidad y evidencialidad, independientemente de si la segunda se entienda como subcategoría de la primera o no, se pueden emplear con función atenuante. Cornillie (2004: 1) afirma que el hablante frecuentemente comenta el contenido proposicional para dar una pista al oyente sobre la interpretación de lo dicho, o para atenuarlo, a fin de no socavar su propia posición. Una manera de evitar la pérdida de imagen es marcando que la proposición se basa en cierta fuente de información, o indicando el grado de seguridad con el cual se afirma.

[84] La traducción de los términos de Palmer (1986) son de Bermúdez (2005: 19).

[85] Bermúdez señala, por ejemplo, que

> la relación entre marcador modal epistémico y la fiabilidad de la información expresada depende directamente del significado del elemento modal, mientras que el aporte de los marcadores evidenciales al grado de fiabilidad de la información depende de la evaluación contextual de la fuente aducida. (Bermúdez 2005: 21)

### 4.2.2 Verbos léxicos epistémicos

Los *verbos léxicos epistémicos* (*n* = 1800) se han llamado en español también, entre otros términos, *predicados de estado mental* (Félix-Brasdefer 2004) y *predicados epistémicos y doxásticos* (Haverkate 1994)[86]. Karlsson (2006) usa, en sueco, el término *frases verbales de posicionamiento* (‘positionerande verbfraser’). Estos verbos indican subjetividad, y se usan para atenuar el compromiso epistémico del hablante con la verdad de la proposición.

En español, los verbos léxicos epistémicos usados típicamente con función atenuante son *(no) saber*, *creer* y *pensar*, que se construyen con sujeto de primera persona: *no sé, yo creo*, *pienso yo*, etc.; *suponer*, que se usa en primera persona: *supongo*, o con sujeto impersonal: *se supone que*; y *parecer*, que aparece en construcciones impersonales con complemento indirecto: */me/ parece que*, seguido de infinitivo: *parece justificar*, o seguido de adjetivo o adverbio: *me parecen peores*[87].

Los verbos epistémicos tienen, en líneas generales, tres posibles posiciones de aparición relativas al miembro del discurso modificado:

- Como elemento introductorio de la oración, la expresión verbal constituye la oración principal, p. ej.: ***yo creo que*** *el debate se debe plantear a nivel general* (Ismael, EL1, DIntraE # 8); ***yo no sé si*** *podríamos llegar a un acuerdo si vosotros nos autorizáis esta operación* (Jordi, EL1, NInter # 39). En esta posición, el efecto atenuante del verbo incide en todo el enunciado que le sigue.
- Como inserción parentética en medio de un enunciado en desarrollo, p. ej.: *la droga se está moviendo tanto,* ***yo pienso****, por los intereses que hay detrás* (Marina, EL1, DIntraE # 18), el verbo tiene efecto en ambas direcciones en el enunciado.
- Como apéndice al final del enunciado, p. ej.: *aquí en España no funciona como debe funcionar... en España, en ningún país* ***me parece a mí*** (Margarita, EL1, DInter # 30), la expresión verbal atenúa todo el enunciado anterior.

[86] Haverkate (1994: 122) define una categoría mayor de *predicados cognitivos*, con tres subcategorías: *predicados epistémicos* (p. ej., *saber*), *predicados doxásticos* (p. ej., *creer*) y *predicados dubitativos* (p. ej., *dudar*). Para Haverkate, los predicados cognitivos son estrategias léxicas que pertenecen a la categoría superior de *manipulaciones del valor veritativo*.

[87] Según Cornillie (2009), *parecer* + infinitivo expresa solo inferencia, mientras que *parece que* puede implicar dos modos de conocimiento: inferencia e información transmitida.

Muchas veces, varios de estos marcadores aparecen combinados, en diferentes posiciones de la oración, p. ej.: *hombre, pues, **no sé**, **yo creo que** la situación en España... de la familia... es muy semejante a la del resto de Europa, **me parece a mí**, vamos , **no sé**... **no sé*** (León, EL1, DInter # 14).

En los apartados que siguen, presentaremos los marcadores de atenuación con verbos léxicos epistémicos con ejemplos en contexto de nuestro corpus.

*No sé*

Entre las construcciones atenuantes con verbos léxicos epistémicos en nuestro corpus, la forma negada del verbo *saber*, *no sé* (*n* = 679), es una de las más frecuentes[88]. Su valor atenuante reside en que indica la duda del hablante ante lo dicho, y puede velar tanto por la imagen del hablante como por la del oyente. El marcador *no sé* forma una unidad independiente, lo que significa que su estructura interna no es afectada por la posición sintáctica en la estructura proposicional y que tiene su propia curva prosódica. En (4:1a) y (b), *no sé* introduce una intervención reactiva, y marca cierta divergencia respecto a la opinión del hablante anterior:

(4:1a)

*HER: 1 porque encima de que es pija y tonta, la verdad es
2 tont*ita*, *es muy buena chica*, es *bastante* tonta .
*MAE: 3 **no sé**, yo *no quiero decir* nada porque si no luego: +...

HER: Hernando, MAE: Marcelo (EL1), DIntraE # 35

(b)

*JEN: 1 yo: # xxx *quizá* que &ha hay una diferencia entre la
2 opinión de: # de los españoles y de los suecos, *quizá* #
3 **no sé** .
*ANG: 4 **no sé**, *yo mi opinión es:* # *tampoco la tengo muy clara,*
5 *eh, o sea, no he pensado sobre este tema, pero así a*
6 *priori*, *pues* # yo estoy a # a favor # *pero* # *con*
7 *ciertos límites*, *no* # *por ejemplo* si # *tú ves* en un
8 feto, que # tendrá síndrome de Down # es, bueno #
9 sabéis lo que es, no, el el # *cómo* se *puede explicar* .

ANG: Ángel (EL1), JEN: Jens (EL2), DInter # 9

En (a), Marcelo "no sabe" si está de acuerdo con la opinión desacreditadora de Hernando sobre la ex-novia de Marcelo. Como la expresión de desacuerdo es, en principio, no preferencial, *no sé* (línea 3) también puede convertirse en una expresión que suaviza o aporta una cierta delicadeza al acto de desacuerdo. El

[88] En general, presentamos los atenuantes en orden de frecuencia, pero en este caso empezamos por el segundo más frecuente de la categoría para luego tratar juntos los demás verbos léxicos epistémicos, que tienen más rasgos en común entre sí.

marcador de duda inicial aplaza el acto principal de desacuerdo, que, en este caso, es una expresión explícita del deseo de no pronunciarse sobre el asunto (probablemente por temor a que la ex-novia se entere de lo que se ha dicho en la conversación): *yo no quiero decir nada*. De este modo, se atenúa un acto que tiene rasgos no preferenciales.

En (b), se está introduciendo el tema de la manipulación genética, al inicio de una conversación, y el HNN Jens comenta la posibilidad de que los españoles y los suecos tengan diferentes opiniones del tema, especulación que atenúa, de modo autocéntrico, con un *no sé* final (línea 3), al lado de dos ocurrencias del adverbio *quizá* (líneas 1, 2; cf. 4.2.3). En el turno siguiente, Ángel introduce su opinión con un *no sé* (línea 4), seguido de varias otras reservas atenuantes (en cursiva) que sirven para proteger la imagen del hablante cuando tiene que opinar sobre un tema del que no tiene muchos conocimientos.

Fernández Sanmartín (2006: 136) señala que la construcción en la que *no sé* introduce una pregunta indirecta encabezada por *si*: *no sé si*, neutraliza el juicio hasta el punto de expresar una duda absoluta, que no se inclina ni hacia la verdad, ni hacia la falsedad del enunciado. La autora nota que la construcción frecuentemente se combina con un futuro de probabilidad, que refuerza el valor de duda, y, podemos añadir, el grado de atenuación, en este caso autocéntrica:

(4:2)

*MAL: 1 […] **no sé si** *sabréis* de la carrera que estudio, yo
2 trabajo social pues:, o sea, es que se ha notado mucho,
3 o sea, yo en este momento, pues, estoy haciendo
4 prácticas en la cárcel Daroca .

MAL: Marila (EL1), DInter # 16

Hemos visto que la expresión de duda por medio de *no sé*, cuando se usa como marcador de atenuación, no siempre hace referencia al conocimiento insuficiente del hablante (4:1b, Ángel), sino que señala, por ejemplo, la inseguridad de las condiciones del diálogo (4:2), las perspectivas potencialmente diferentes de los hablantes (4:1b, Jens) o la intención de no apoyar el argumento del interlocutor (4:1a). En estos casos, el significado de "no conocimiento" de *no sé* se ha debilitado, y el marcador expresa una duda estratégica y sirve como coraza protectora. Otros marcadores que pueden cumplir la misma función que *no sé* son *yo qué sé* y *qué sé yo*.

*Creo/creemos, pienso/pensamos, (me) parece, supongo/se supone*

Con una frecuencia parecida a la de *no sé*, *creo/creemos* (*n* = 748) es el otro de los dos verbos epistémicos dominantes en el corpus, seguido de *(me/nos) parece* (*n* = 212), *supongo/se supone* (*n* = 100) y *pienso/pensamos* (*n* = 61).

Haverkate (1994: 124) se refiere a los verbos *creer*, *pensar* y *parecer* como *predicados doxásticos*. El autor nota que los doxásticos son el subtipo de predicados cognitivos que más típicamente se usan como atenuantes. Su efecto atenuante radica en que los hablantes revelan que no están seguros de que lo dicho sea cierto. Por medio de expresiones como *creo que*, *pienso que* y *me parece que*, el hablante muestra que no quiere imponer su opinión al oyente, quien tiene la libertad de presentar una opinión diferente, y las imágenes de los dos interlocutores quedan protegidas. Por consiguiente, los predicados doxásticos son especialmente útiles cuando el hablante no sabe si el interlocutor comparte su modo de ver. El autor concluye que los doxásticos "expresan una pseudocreencia" (Haverkate 1994: 126), que sirve para suavizar las acciones y proteger la propia imagen positiva y la del oyente.

Si hemos entendido bien a Haverkate, el autor considera que los predicados doxásticos siempre expresan cortesía. Aunque muchas veces es así, consideramos que estos verbos también pueden expresar atenuación autocéntrica y proteger la imagen del hablante solo.

En nuestra opinión, los verbos léxicos epistémicos *creer*, *pensar* y *parecer* pueden tener, básicamente, dos significados alternativos: el de creencia o incertidumbre y el de opinión o actitud personal. De Saeger (2007), entre otros, intenta poner un claro límite semántico y funcional entre estos dos valores de los llamados *verbos de actitud proposicional*. La expresión de opinión, sostiene el autor, tiene una función argumentativa, mientras que la expresión de inseguridad presenta un grado de probabilidad menor y atenúa la argumentación. A diferencia de De Saeger, no consideramos que los dos valores de estos verbos, el de opinión y el de inseguridad, sean valores claramente separables. En cambio, convenimos con Fernández Sanmartín (2006: 128-129) en que los dos valores, opinión y duda, "están más cerca de lo que puede parecer en un principio, de modo que encontramos una zona intermedia en la cual no podemos establecer un corte claro". En nuestro corpus, los casos que se encuentran en esta zona intermedia son abundantes.

Los siguientes extractos de nuestro corpus muestran usos que se inclinan más a uno u otro valor. Los ejemplos (4:3a)-(b) ilustran el uso de *pensar*, *creer* y *parecer* que tiende a la expresión de opinión:

(4:3a)

*MIN: 1 *yo es que tengo diferentes ideas*, *o sea* # **pienso que** sí
2 que *habría que* &lega legalizar la droga, porque no es
3 justo que: que gente que: # o sea, que hay gente que se
4 está sacando muchísimo dinero # a costa de la droga,
5 porque está porque no está legalizada .

MIN: Marina (EL1), DIntraE # 18

(b)

*ISM: 1 de de hecho hay una responsabilidad particular, no es
2 una e: **yo creo que** realmente ha sido *a mí* que una
3 zanahoria salga más naranja o más fucsia es que me trae
4 sin cuidado, no, ahora de hecho no **me parece**, no me
5 causa ningún tipo de remordimiento, *no sé si a vosotros*
6 <o que: una vaca, *hombre,* ***me parece*** *un poco más bestia,*
7 *pero* **sigue sin parecerme**: en absoluto descabellado,
8 tenga las ubres más grandes para dar el triple de leche
9 # ah, ya si creas **me parece** *hasta cierto punto:*
10 aceptable .

ISM: Ismael (EL1), DIntraE # 8

En (a), Marina presenta la opinión controvertida de que *habría que legalizar la droga* (línea 2). Atenúa el grado de imposición de su opinión introduciéndola con un *pienso que* (línea 1), además del desfocalizador en forma condicional de mitigación *habría que*. Anteriormente a eso, la hablante también excusa su posición con una explicación atenuadora: *yo es que tengo diferentes ideas...* (línea 1).

En (b), Ismael presenta su opinión de la manipulación genética con varias ocurrencias de formas verbales que indican que se trata de su opinión personal, y atenúan la asertividad: *yo creo que* (línea 2), tres ocurrencias de *me parece* (líneas 4, 6, 9) y *sigue sin parecerme* (línea 7). El hablante marca, por la pregunta indirecta *no sé si a vosotros* (línea 5), que no sabe si la opinión es compartida por los oyentes. Otro atenuante de la asertividad es la concesión autocéntrica (cf. 5.3): *hombre, me parece un poco más bestia, pero...* (líneas 6-7).

En los ejemplos que siguen, algunos verbos léxicos epistémicos, en otros contextos, expresan sobre todo duda o inseguridad:

(4:4a)

*NEL: 1 […] yo *a mí me parece un: que* se tiene que defender a la
2 sociedad, a al a los que no delinquen frente a los que
3 <delinquen pero> [>] eso no significa que &ten tengas
4 que matar a los que delinquen aunque ellos maten .
*VIO: 5 <no yo eso no> [<] .

*VIO: 6 no, **yo supongo que** si: si también tenemos mm esta forma
7 de verlo tan radical es porque realmente aquí el sistema
8 carcelario no funciona .

NEL: Nélida, VIO: Violeta (EL1), DIntraE # 32

(b)

*LEÓ: 1 m: y **se supone que** tenemos que hablar de la familia ?

LEÓ: León (EL1), DInter # 14

(c)

*JUL: 1 pero bueno si te detienen en Estados Unidos entre los
2 mismos estados sí que se lo pasan de uno a otro.
*JAC: 3 sí, *lo que pasa es que* ***parece que*** *por ejemplo* un policía
4 de de estado de: de de un estado concreto no puede pasar
5 al otro estado […]

JAC: Jacinto, JUL: Julio, RIC: Ricardo, SIL: Silvestre (EL1), DIntraE # 36

En (a) y (b), se nota el contraste entre las dos construcciones con el verbo *suponer*: *(yo) supongo que*, en (a, línea 6), presenta una suposición o creencia, en este caso sobre la razón de una opinión radical del sistema penitenciario. La hablante juzga probable que su opinión sea atribuible al hecho de que el sistema carcelario no funcione, basándose en sus propias inferencias, pero sin tener evidencia concreta de ello. En un nivel interrelacional, la hablante, por esta explicación (líneas 6-8), atenúa su actitud positiva ante la pena de muerte, una opinión controversial expresada anteriormente en la conversación.

En (b), uno de los hablantes, León, después de algunos de minutos de conversación informal al principio de la grabación, de repente introduce el tema propuesto por los investigadores por una construcción impersonal con el verbo *suponer*: *se supone que…*, que no solo expresa la inseguridad del hablante, sino que también indica que se trata de información transmitida, esto es, es una expresión evidencial. La construcción impersonal refuerza el efecto atenuante, pues quita responsabilidad de las personas afectadas.

A diferencia de *me parece que* (4:4a, línea 1), que expresa opinión, *parece que*, en (c), donde se trata el tema de las leyes estatales y federales en Estados Unidos, indica que Jacinto cuenta algo que ha oído o leído; al igual que en (b), se trata de una expresión evidencial. Una partícula discursiva que no aparece en nuestro corpus, pero cuya definición podría aplicarse también a *parece que,* es *al parecer*. En el Diccionario de Partículas Discursivas del Español (Briz *et alii* 2010), Marta Albelda nota que, por medio de esta expresión, el hablante indica que la información viene de una tercera parte y que, por lo tanto, no se le debe hacer responsable de la veracidad de lo dicho.

En (4:5), extraído de una conversación sobre la igualdad entre los sexos, *yo creo que* marca la duda de la HNN Pia sobre la mayor frecuencia de mujeres asalariadas en Suecia que en España:

(4:5)

*MAO: 1 y: en: Suecia # también: # hay muchas mujeres
2 directivas, *o no*, porque: +...
*PIA: 3 sí .
*MAO: 4 sí .
*PIA: 5 *casi* todas, *no* ?
*EMI: 6 mhm .
*PIA: 7 que: **yo creo que** un: # que hay un: porcentaje mucho más
8 alto # de: mujeres que trabajan en Suecia que en España,
9 *no* ?

MAO: Mario (EL1), EMI: Emil, PIA: Pia (EL2), DInter # 12

La duda expresada en (4:5) y la suposición de (4:4a) expresan un mayor grado de incertidumbre que las expresiones evidenciales de (4:4b) y (c), porque estos últimos se basan en indicios concretos, mientras que las creencias y las suposiciones pueden surgir de la especulación, sin que haya pruebas (cf. Fernández Sanmartín 2006: 120-121). Aun así, los evidenciales, tanto como los verbos que expresan opinión y los que expresan incertidumbre, tienen efectos atenuantes de la asertividad.

Cuando las expresiones con verbo epistémico aparecen como apéndices pertenecen, desde el punto de vista estructural y pragmático, al enunciado al que se añaden, con el que forman una unidad mayor. Los apéndices especifican que el acto precedente debe interpretarse como opinión o creencia personal (cf. Lindström 2008: 194-196, en sueco).

Haverkate (1994: 126) nota que la posición final da un carácter de pensamiento posterior (‘afterthought’) al atenuante, como en “*Su hijo no tiene mucho talento para el atletismo, me parece*”. Este efecto se observa igualmente en los siguientes ejemplos de nuestro corpus:

(4:6a)

*ZOI: 1 si os fijáis en las camareras, en las chicas, van
2 siempre muy ajustadas, es que lo: m: *digamos que* se lo
3 piden, es que si no, no te dan el trabajo, porque es un:
4 reclamo para el público, sí, entonces es así # es una
5 manera de utilizar a la mujer, **pienso yo** .

ZOI: Zoila (EL1), DInter # 16

(b)

*MIN: 1 y además que es increíble que con dieciséis años les den
2 un arma <&=risa si hasta xxx> [>] .
*ENA: 3 <bueno xxx> [<] -? .

*BLA: 4 <los americanos son gente> [<] muy especial, **me**
5 **parece a mí** &=risa .

BLA: Blanca, ENA: Ena, MIN: Marina (EL1), DIntraE # 18

(c)

*JEN: 1 actualmente el: e: # el gobierno # está # cincuenta por
2 ciento hombres y mujeres, pero el e:m # @s riksdag # la
3 casa de el <parlamento> [>] .
*MAF: 4 <es *más o menos* como un> [<] parlamento, *no* ?
*JEN: 5 # no, es # es uno: # treinta &vein veinte por ciento
6 treinta por ciento de de mujeres, **creo** .

JEN: Jens, MAF: Manfred (EL2), DInter # 9

En (4:6a), Zoila atenúa la afirmación de su aserción sobre la presión social para que las mujeres tengan buen aspecto con un *pienso yo* final; en (b) es, otra vez, una aserción que queda modificada, y una opinión que es atenuada, por el apéndice *me parece a mí*; y, finalmente, en (c), el HNN Jens atenúa su estimación de la cuota de mujeres en el parlamento sueco con el apéndice *creo*.

Los paréntesis verbales epistémicos comparten la mayoría de los rasgos funcionales y estructurales con los apéndices, pero, en vez de añadirse al final, se colocan en medio de un enunciado en desarrollo, y antes del final de la intervención. El elemento parentético interrumpe la estructura sintáctica del enunciado, que se recupera después del paréntesis (cf. Lindström 2008: 197, en sueco).

Haverkate (1994: 126) confirma que la intercalación parentética puede cumplir la misma función atenuante que el apéndice: "*Su hijo, me parece, no tiene mucho talento para el atletismo*".

Ejemplos del uso parentético se encuentran en (4:7):

(4:7)

*LEÓ: 1 y además estudiaba, qué estudiaba yo, historia de
2 primero, **creo**, o estructura, uno de esos cursos .
*GUI: 3 e: íbamos a primero, **creo**, o a segundo, sí, sí, sí .

GUI: Guillermo, LEÓ: León (EL1), DIntraE # 26

Las dos ocurrencias de *creo* parentético (líneas 2, 3) atenúan el compromiso de los hablantes con la verdad de un hecho referido del pasado.

La forma más frecuente de los verbos epistémicos en las negociaciones se distingue de la forma empleada en las discusiones. El hecho de que los hablantes, en las negociaciones, siempre hablen como representantes de su equipo hace que, en esta modalidad discursiva, se prefiera, a las formas del singular, el uso de las formas de la primera persona del plural: *creemos*, *pensamos*, *nos parece*, etc., como atenuantes:

(4:8)

```
*ENC: 1 no, pero nosotros os garantizamos que las pruebas que
      2 tenemos son satisfactorias y los resultados que hemos
      3 obtenido también son satisfactorios <#> [>] entonces el:
      4 repetir las pruebas supondría costes que creemos que son
      5 innecesarios .
*ELI: 6                                    <mhm> [<] .
```

ENC: Encarna (EL1), ELI: Elin (EL2), NInter # 23

Encarna, por medio de *creemos que* (línea 4), atenúa de modo cortés la opinión de su equipo sobre la inutilidad de repetir las pruebas de investigación, e indirectamente atenúa el rechazo de hacer estas pruebas.

Otro aspecto digno de atención a propósito del uso de los verbos léxicos epistémicos es la diferencia entre las formas afirmadas y las negadas. Haverkate (1994) observa la diferencia semántica y pragmática (además de la sintáctica) entre *creo que no* y *no creo que*. Veamos los siguientes ejemplos del corpus:

(4:9a)

```
*ARN:  1 vamos bastante bajos rozando el valor <mínimo> [>1]
       2 aceptado, no, <aún así> [>2] llegamos a un total
       3 <&satis> [>3] satisfactorio y bien salimos bien al
       4 <final, no, hay hay un par de> [>4] .
*JOD:  5                                          <xxx> [<1]
*JOS:  6                 <bueno> [<2] .
*JOS:  7    <mhm> [<3] .
*JOS:  8 <hombre, el porcentaje final es> [<4] bastante alto
       9 <como yo creo que no habéis estudiado bien esa parte>
      10 [>] .
*ARN: 11 <sí, es alto, pero yo luego dentro de las diez
      12 categorías> [<] hay hay hay dos .
```

JOD: Jordi, JOS: Josefa (EL1), ARN: Arne (EL2), NInter # 39

(b)

```
*ENA: 1 yo no sé, es que además que está tan &ac está tan
      2 accesible como si estuviera <legal> [>] , o no ?
*BET: 3                             <&=tos> [<] .
*MIN: 4 yo es que yo es que no creo que haya una manera de
      5 erradicar <eso, no creo que haya una manera pero si es
      6 igual> [>] .
*BET: 7 <pero no lo ves al estar igual> [<] .
```

BET: Betina, ENA: Ena, MIN: Marina (EL1), DIntraE # 18

Coincidimos con Haverkate (1994: 127) en que un enunciado como (4:9b), donde se enuncia una creencia negativa: ***yo es que no creo que*** *haya una manera de erradicar eso* (líneas 4-5), es más vago y, por lo tanto, más atenuador que un enunciado como (4:9a), que expresa una creencia positiva: ***yo creo que*** *no habéis estudiado bien esa parte* (línea 9), y que la variante de (b) es la que, en primer lugar, se usa para expresar cortesía. El mayor grado de atenuación de (b) radica en que "sólo dice lo que no cree, dejando de explicitar lo que sí cree"

(Haverkate 1994: 127). La distancia entre la negación *no* y el miembro discursivo modificado, *que haya una manera de erradicar eso*, contribuye a producir la atenuación de la fuerza asertiva, así como el hecho de que, en español, se use el modo subjuntivo (*haya*) en esta construcción, mientras que, en (a), se emplea el indicativo (Haverkate 1994: 127-128).

Pasamos ahora al tratamiento de la segunda subcategoría de atenuantes epistémicos analizados, la de los adverbios modales epistémicos.

### 4.2.3 Adverbios modales epistémicos

Los adverbios que llamamos *adverbios* (y *locuciones adverbiales*) *modales epistémicos* (*n* = 1328) han sido definidos, por Kovacci (1999: 755) – los adverbios citados por la autora son *seguramente*, *probablemente*, *tal vez*, *posiblemente* y *quizá(s)* – como adverbios del *modus*, y, más específicamente, como *indicadores de actitud*, que "tienen la capacidad de indicar, sin otra marca, la modalidad dubitativa en una oración". La autora menciona, en una nota, las locuciones *a lo mejor* y *tal vez* como índices de actitud dubitativa en lenguaje coloquial.

Arce Castillo (1998: 16), a su vez, nota que, por medio de operadores como *tal vez*, *quizá*, *a lo mejor* y *seguramente*, el hablante puede "[s]uspender la aserción, indicando inseguridad, huir de la responsabilidad, de los juicios emitidos, o mostrarlos como más o menos probables".

Sobre el uso de estos adverbios, afirma Félix-Brasdefer (2004: 292-293) que la subjetividad que expresan señala cortesía, libera al hablante de parte de la responsabilidad de lo dicho, y que el empleo, además, minimiza el riesgo de un ataque futuro.

Notemos, sin embargo, que el hecho de que el hablante no se responsabilice del todo de lo dicho no significa que estos adverbios siempre expresen cortesía; nuestra impresión general es que, en el corpus, se usan más frecuentemente para proteger solo la imagen del hablante, esto es, para expresar atenuación autocéntrica.

*Quizá(s), a lo mejor, igual*

En nuestro corpus, encontramos los adverbios modales epistémicos *quizá(s)*, *a lo mejor*, *igual*, *probablemente*, *seguramente*, *posiblemente*, *tal vez* y *si acaso*. En los análisis cualitativos, incluimos solo los tres adverbios más frecuentes:

*quizá(s)* (*n* = 159), *a lo mejor* (*n* = 104) e *igual* (*n* = 37)[89]. Coincidimos con Fernández Sanmartín (2006: 134) en considerar estos tres adverbios como equivalentes en sus valores epistémicos primarios. Los tres adverbios aparecen en todas las posiciones posibles de la estructura proposicional. Su función atenuante estriba en la propiedad graduadora de la probabilidad, y se usan sobre todo en contextos especulativos, pero también para la expresión de opiniones y juicios, y, a veces, como marcadores de una selección ejemplificativa, como en el ejemplo (4:11b) (cf. Nilsson 2005: 141, en sueco). *Quizá(s)*, *a lo mejor* e *igual* son modificadores oracionales, que normalmente inciden en enunciados enteros, aunque su alcance varía con la posición en el discurso. Como todos los atenuantes estudiados, pueden ser protectores de la aloimagen tanto como de la autoimagen.

En nuestro corpus, la mayoría de las ocurrencias de *quizá(s)* y *a lo mejor* aparece en un contexto especulativo, cuando el hablante presenta una teoría o información de la que no está seguro, como en (4:10), donde el HNN Manfred está comentando los rasgos físicos del niño que se pueden averiguar por medio de la diagnóstica del feto:

(4:10)

*MAF: 1 y se puede ver que: que: va a ser un: niño y niña o niña
2 y: # que va a ser **quizá** también rubia o rubio, *no no no*
3 *sé, pero* con con e: # características ciertas, *no* ?

MAF: Manfred (EL2), DInter # 9

El hablante sabe que es posible ver el sexo del feto (conocimiento que no queda atenuado), pero no está seguro en cuanto a la posibilidad de determinar el color del pelo, por lo que atenúa esta especulación con *quizá*: *que va a ser **quizá** también rubia o rubio*[90] (línea 2), seguido de otro atenuante, una concesión epistémica: *no sé, pero...* (líneas 2-3; cf. 5.3.4).

Veamos algunos ejemplos más:

(4:11a)

*MAO: 1 […] # *lo que pasa* # este verano: **a lo mejor** empiezo a
2 las milicias universitarias # que son tres meses de:,
3 bueno, de formación .

MAO: Mario (EL1), DInter # 12

[89] Los demás tienen pocas ocurrencias en el corpus: *probablemente* (*n* = 12), *seguramente* (*n* = 12), *posiblemente* (*n* = 5), *tal vez* (*n* = 4) y *si acaso* (*n* = 4). Estos, sin embargo, se incluyen en el análisis estadístico sobre el total de adverbios modales epistémicos (cf. 4.4).

[90] Aunque la sintaxis de este ejemplo en L2 no es la convencional, lo que quiere decir el hablante es: "quizá también se pueda ver si va a ser rubio o rubia".

(b)

```
*JOR:  1 # sí, de hecho la <mayoría de la gente> [>] que
       2 conocemos vive: +...
*LEÓ:  3                              <estás xxx> [<] .
*LEÓ:  4 s:í .
*JOR:  5 vive con sus padres, vamos .
*LEÓ:  6 casi <todos> [>] .
*JES:  7        <mhm> [<] .
*LEÓ:  8 # prácticamente vivir fuera solo es si se han: ido a
       9 estudiar a otro sitio o algo &a así, que tienen que
      10 salir de casa # y entonces igual viven en casas o en
      11 residencias de estudiantes .
```

JOR: Jorge, LEÓ: León (EL1), JES: Jesper (EL2), DInter # 14

(c)

```
*JAC:  1 sí es una cosa que se está discutiendo ahora aquí, que
       2 no, que lo han lo han aprobado ahora aquí, que en
       3 Italia ya hace tiempo que está, y en Italia hay una
       4 banda que son atracadores de bancos que todos tienen
       5 sida <y es que> [>] atracan sin preocuparse para nada
       6 porque saben que los pillan, los tienen quince días en
       7 la cárcel, los vuelven a dejar en libertad, y saben
       8 perfectamente quiénes son, y los tíos estos &=tos .
*JUL:  9        <&=risa> [<] .
*RIC: 10 quizás se ha convertido la cárcel en un en un lugar
      11 más nocivo que que que favorable quizás .
```

JAC: Jacinto, JUL: Julio, RIC: Ricardo (EL1), DIntraE # 36

En (a), Mario intercala un *a lo mejor* (línea 1) que incide en el sintagma verbal directamente posterior: *empiezo a las Milicias Universitarias*. Con esta locución adverbial, el enunciado expresa cierta probabilidad de que el hablante vaya a hacer las milicias, e implica también una muestra de inseguridad, o bien sobre la decisión, o bien sobre si se cumplirán los requisitos precisos. La función del adverbio es la de reserva y atenuación autocéntrica del futuro plan, que protege al hablante de no haber dado la información correcta en el caso de que no se realice este plan.

El ejemplo (b) muestra el uso de *igual* como marcador de ejemplificación. León habla de las situaciones en que puede pasar que los jóvenes españoles se vayan a vivir fuera de su casa. Por medio del adverbio *igual* (línea 10), antepuesto al sintagma verbal: *viven en casas o en residencias de estudiantes*, el hablante marca que las viviendas mencionadas deben interpretarse como ejemplos de un grupo potencialmente mayor, y no como una lista completa de las posibles alternativas de vivienda; el adverbio atenúa, así, la exhaustividad o precisión de la información dada.

En (c), se atenúa una afirmación evaluativa del sistema carcelario español con dos ocurrencias de *quizás*, una como elemento introductorio del turno (línea 10) y otra como elemento final o apéndice (línea 11): ***quizás*** *se ha convertido la*

*cárcel en un lugar más nocivo que favorable* ***quizás***. Ambas ocurrencias atenúan el enunciado entero, es decir que se trata de una atenuación doble.

En el ejemplo (4:12), del HNN Manfred, en una negociación, tenemos una ocurrencia de *quizá* en posición intermedia:

(4:12)

```
*MAF:  1 # m: con # un: representante de: ustedes y uno de:
       2 nosotros # y después reunimos otra vez para ver # qué
       3 resultados hemos # alcanzado y después quizá hacer
       4 otro negociación # si no somos contentos nosotros .
```

MAF: Manfred (EL2), NInter # 31

El adverbio (línea 3) incide en el sintagma verbal siguiente: *hacer otro* [sic] *negociación*, y atenúa una propuesta/sugerencia del hablante. La propuesta es que los equipos se reúnan en otro momento para verificar los resultados de la investigación del producto negociado. En este caso, *quizá* tiene una función cortés como atenuante de la posible imposición que podría implicar la propuesta para la imagen del equipo opuesto.

Aunque, como hemos visto, desde el punto de vista sintáctico y semántico, los tres adverbios *quizá(s)*, *a lo mejor* e *igual*, son, en principio, equivalentes e intercambiables, hay algunos rasgos secundarios que no comparten entre sí. El adverbio *quizá(s)*, a diferencia de *a lo mejor* e *igual*, a veces se usa con subjuntivo cuando aparece antepuesto al verbo. El subjuntivo expresa mayor grado de inseguridad, lo que hace aumentar el valor atenuante. Fält (2000: 335) nota que el uso del subjuntivo es especialmente común cuando se trata de una acción futura, que se expresa en tiempo presente. En nuestro corpus, solo 15 casos de *quizá(s)* (o un 9,4 % de las ocurrencias) aparecen con modo subjuntivo (EL1: $n = 14$; EL2: $n = 1$), todos en posición anterior.

En el ejemplo (4:13), de una negociación, el HN Ricardo atenúa su propuesta de que el equipo español vaya solo a negociar con el proveedor:

(4:13)

```
*RIC: 1 a la hora de hacer la negociación directa con el
      2 proveedor quizás sea mejor que vayamos nosotros dos .
```

RIC: Ricardo (EL1), NInter # 33

El adverbio *quizás* seguido de subjuntivo aquí protege las imágenes del hablante y del oyente, ya que la sugerencia de Ricardo excluye al equipo sueco de los planes, amenazando así a su imagen de afiliación.

*A lo mejor* e *igual*, por su lado, pueden obtener un valor que no comparten con *quizá(s)*: la de "establecer supuestos, crear en la conversación situaciones irreales" (Fernández Sanmartín 2006: 134). En (4:14), la HN Mónica describe a

las HNNs la situación hipotética de conocer a un chico que "se acaba enamorando de ti":

(4:14)

```
*MAJ: 1 no, pero lo que e: # tú tienes allí muchas &gen pues te #
      2 intercambias el teléfono y: luego te llamas y quedas otro
      3 día y vais a otro sitio que no sea, yo qué sé +...
*MAR: 4       <&=risa> [>] .
*MON: 5 <que igual el> [<] chico se acaba enamorando de ti .
```

MAJ: M[a] José, MON: Mónica (EL1), MAR: Marja (EL2), DInter # 6

### 4.2.4 Resumen y valoración de la sección

En esta sección, hemos analizado la función y el uso como atenuantes de varias expresiones epistémicas en el corpus. Entendemos la *modalidad epistémica*, o *epistemicidad*, como la expresión de la evaluación de las posibilidades, del grado de certidumbre o duda y del compromiso del hablante respecto a la verdad de la proposición. Los *atenuantes epistémicos* son operadores estrictamente pragmáticos que expresan duda, creencia, opinión o evidencialidad, atenúan la fuerza ilocutiva de los actos asertivos, y sirven para eludir la responsabilidad de lo dicho y para proteger las imágenes de los hablantes.

La primera subcategoría de atenuantes epistémicos tratada ha sido la de las expresiones con *verbos léxicos epistémicos*: *no sé*, *creo/creemos*, *pienso/pensamos*, *supongo/se supone* y *(me) parece (que)*. A grandes rasgos, estos verbos pueden tener dos valores: creencia/duda y opinión, y consideramos que los dos tienen efectos atenuantes. La expresión de duda puede servir como estrategia para prevenir o minimizar el desacuerdo, de modo alocéntrico, o para proteger al hablante de la pérdida de imagen que significa equivocarse, de modo autocéntrico. Cuando los verbos expresan opinión, pueden indicar que el hablante no quiere imponer esta opinión al oyente, sino que le deja la libertad de expresar la suya, como marca de cortesía, o pueden marcar simplemente que se trata de un juicio personal y espontáneo, que no está bien elaborado y no debe tomarse con demasiada seriedad, lo que atenúa la asertividad y es un medio de autoprotección. Consideramos que la expresión de duda y opinión no son valores discretos, sino que forman un *continuum*.

En la segunda subcategoría de atenuantes epistémicos, la de los *adverbios modales epistémicos*, los representantes principales son *quizá(s)*, *a lo mejor* e *igual*. Estos adverbios gradúan la probabilidad, y se emplean, en el corpus, principalmente en contextos especulativos, aunque también pueden marcar una opinión o, en el caso de *igual*, una selección ejemplificativa. En estos contextos,

parece que sobre todo tienen orientación autocéntrica, pero también pueden tener un valor de cortesía, como al atenuar la imposición de una propuesta a la imagen del otro equipo, en las negociaciones.

A grandes rasgos, no hemos notado diferencias cualitativas evidentes en el uso de atenuantes epistémicos entre los dos grupos de hablantes del corpus, HNs y HNNs.

Antes de ver los resultados del análisis cuantitativo y estadístico, en 4.4, por el que podremos evaluar las hipótesis de trabajo, pasamos a la segunda categoría de marcadores de atenuación analizados en este trabajo, la de los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos.

## 4.3 Atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos

### 4.3.1 Introducción teórica

Entre los atenuantes semántico-pragmáticos, que atenúan el contenido proposicional y, de modo indirecto, atenúan también el decir (cf. 2.3.5), encontramos varias formas atenuadoras, con función similar entre ellas, que hemos agrupado en una categoría llamada *atenuantes aproximativos, generalizadores* y *limitativos* (de forma abreviada, *aproximantes*) (*n* = 1328).

Fant (2007) incluye, en su estudio de los marcadores de modificación del acierto formulativo (MAF)[91], expresiones *aproximativas* del tipo *más o menos*, *como* e *y todo*, que atenúan el valor de acierto formulativo. El uso de expresiones aproximativas implica declaraciones prudentes que invitan a los oyentes a generalizar o aproximar la referencia de la unidad modificada e interpretarla a partir de esta referencia general o aproximada. De este modo, el hablante protege su imagen, previniendo el riesgo de ser acusado por posibles exageraciones y errores. En algunos casos, los aproximantes funcionan como estrategias de cortesía y afiliación del hablante hacia el oyente, y en este caso protegen también la imagen del otro[92].

G. Lakoff (1973: 471) habla de los marcadores *como* (‘sort of’, ‘kind of’), *más o menos* (‘more or less’), *bastante* (‘pretty /much/’, ‘rather’), *relativamente*

[91] “El término refiere al grado de adecuación o precisión con la cual un hablante juzga haberse formulado (en sentido retrospectivo), o estarse formulando (en sentido prospectivo)” (Fant 2007: 39).

[92] Cf. también Svensson (2009: 172-173), en sueco.

(‘relatively’), *casi* (‘almost’), *digamos* (‘so to say’), en términos de *fuzziness*: “words whose job is to make things fuzzier or less fuzzy”.

Prince, Bosk y Frader (1982: 93), citados por Oliver del Olmo (2004: 160), definen la categoría de los aproximantes como expresiones que afectan al contenido proposicional, o bien por la adaptación de un término a un fenómeno que no es un referente típico, o bien por la indicación de que un término es una representación inexacta de lo aludido.

Haverkate (1994: 211), por su parte, arroja luz sobre el empleo de este tipo de atenuantes al decir que se basa en la incapacidad del hombre de describir el mundo con exactitud.

Félix-Brasdefer (2004: 293) sostiene que marcadores como *un tanto*, *un poco*, *algo*, *más o menos*, *medio*, *tan*, *como* y *como que*, a los que el autor llama *partículas modificadoras*, “modifican directamente el significado parcial de la proposición”, y expresan cortesía positiva que protege la imagen del hablante y del oyente. Señalamos, no obstante, que la minimización de lo dicho no implica siempre cortesía, sino que la atenuación puede ser de carácter estrictamente autocéntrico.

La primera de las tres subcategorías de aproximantes es la de los apéndices aproximativos y generalizadores.

### 4.3.2 Apéndices aproximativos y generalizadores

Dos de las subcategorías de marcadores de MAF que define Fant (2007) son los *marcadores paratácticos conclusivos por generalización* y los *marcadores paratácticos conclusivos por aproximación*. Entre los primeros, Fant incluye los marcadores *y todo*, *y toda esa* (*la*) *cuestión*, *ni nada*, /*y*/ *todo eso* y *etcétera*, cuyo efecto atenuante radica en que hay un término generalizador que se coloca como último elemento en una secuencia, cuyo referente así se hace más impreciso. De los marcadores paratácticos conclusivos por aproximación, /*que*/ *no sé qué, o algo así*, *y tal* e /*y*/ *no sé cuánto*, Fant señala que producen un efecto casi idéntico al grupo anterior, aunque el término añadido es más aproximativo que generalizador.

En el ejemplo (4:15), tenemos dos casos ilustrativos del corpus, el primero generalizador y el segundo aproximativo:

(4:15)

*MAO: 1 hombre, *es que* &y yo en mi casa, lo hace mi madre, pero
2 también lo *encuentro* normal, porque si mi madre no trabaja
3 y mi padre # llega también tarde: de: trabajar **y todo**,
4 tampoco se pondrá a *qué sé yo* # sacar el polvo **o lo que**
5 **sea** .

MAO: Mario (EL1), DInter # 12

Gille (2006: 157), por su lado, emplea el término *apéndices conversacionales* para referirse a los marcadores que se añaden al final de una unidad del habla, y que no llevan significado semántico, sino que ayudan al oyente a interpretar correctamente lo dicho.

Entre los apéndices conversacionales, Gille incluye la categoría *apéndices de categorización generalizada*, que contiene "expresiones autorregulativas" (Gille 2006: 159) con la conjunción *y* u *o* más otro elemento: *y así*, *y cosas así*, *y tal*, *y todo esto*, *o alguna cosa*. Esta categoría abarca expresiones de las dos categorías mencionadas por Fant. Por la proximidad mutua y la parcial coincidencia de las dos categorías, y siguiendo en parte el modelo de Gille, hemos incluido todas estas expresiones en una categoría común, que llamaremos *apéndices aproximativos y generalizadores* (*n* = 471). Los apéndices identificados en el corpus son *y/o tal (y cual)* (*n* = 103), *y todo /es(t)o/* (*n* = 78), */o/ algo así* (*n* = 71), */y/o/ así* (*n* = 67), *y es(t)o* (*n* = 52), */o/ lo que sea* (*n* = 41), *o algo* (*n* = 40), *cosas así* (*n* = 13) y *etcétera* (*n* = 6).

Otras denominaciones que hemos encontrado en español, entre autores que tocan las formas de paso, son *fórmulas de cierre enumerativo* (Briz 1998: 99), *elementos de cierre* (Flores Ramírez 1994) y "fórmulas inespecíficas que sirven para cerrar la frase en la que aparecen" (Barros García 1988). En inglés, donde el tema ha sido más explorado, se han empleado, entre otros, los términos: *extention particles* (Dubois 1992), *general extenders* (Overstreet 1999), *utterance final tags* (Aijmer 1985), *set marking tags* (Dines 1980, Stubbe & Holmes 1995) y *generalized list completers* (Jefferson 1990).

Como nota Gille, los apéndices funcionan, en gran medida, como marcadores discursivos, en el sentido de que son elementos opcionales que no contribuyen al significado, sino que dan otra información, al añadirse como anexos a unidades que ya están completas sin el apéndice. Este es justamente el criterio estructural que define Norrby (2002: 14) para los apéndices en sueco: hacen referencia a una palabra, frase o enunciado del discurso anterior, y son adiciones a unidades sintáctica y prosódicamente completas.

En estudios anteriores, se han señalado varias funciones de estos apéndices. Dines (1980), en el primer estudio de lo que la autora llama *set marking tags*,

define su función como la de guiar al oyente hacia la interpretación del elemento precedente como ejemplo ilustrativo de un caso más general (Dines 1980: 22).

Kleiner (1998) indica que uno de los usos del marcador del discurso *whatever* (‘lo que sea’, cf. 4:16a) es como elemento de relleno en la enumeración y etiquetaje, donde la lista podría ampliarse, pero el hablante, por ejemplo, es incapaz de recuperar un dato de la memoria en el momento de habla o está inseguro de la exactitud o aptitud de la información o elección de palabra. Kleiner también destaca que los apéndices sirven para minimizar la vaguedad de la formulación y, de ese modo, asegurar al oyente que la falta del término exacto no afecta a las metas generales del discurso.

En otras palabras, como atenuantes de la importancia de la información que falta o que es incorrecta, y, a la vez, atenuantes del “fracaso” del hablante a este respecto, los apéndices aproximativos y generalizadores son un buen ejemplo de estrategia de atenuación protectora, sobre todo, de la imagen del hablante.

Norrby (2002) señala que las funciones interaccionales de los apéndices no han constituido el interés principal de los investigadores del tema. Overstreet (1999: 11), citada por Norrby (2002: 9), es la autora que más ha destacado las funciones interaccionales de los apéndices, incluso por encima de la función referencial. Overstreet nota que estas expresiones, más que para completar una enumeración, se emplean para indicar conocimientos compartidos o para marcar cierta actitud ante el mensaje o hacia el oyente.

Winter y Norrby (2000) interpretan la alta frecuencia de apéndices, en su corpus de lenguaje juvenil inglés y sueco, como señal de la importante función de estos elementos para la construcción de identidades de los jóvenes.

Como referentes típicos de los apéndices se consideran generalmente los sintagmas nominales (Norrby 2002: 24). En nuestro corpus, la mayor parte de los referentes son sintagmas nominales, en al menos una de las posibles lecturas (4:16b-e), pero una cantidad sorprendente de ocurrencias tiene referentes ambiguos, es decir, varios posibles referentes (4:16d-e). Gran parte de las ocurrencias tiene como referente un sintagma verbal (4:15, 4:16c-e), y algunos modifican sintagmas adjetivales (4:16a), adverbiales y preposicionales. Aquí no hemos hecho cálculos exactos de las varias categorías de referentes, ya que, por una parte, consideramos que tales cálculos no contribuirían mucho al análisis de los apéndices aproximativos y generalizadores como atenuantes; por otra parte, hay tantas referencias ambiguas que el resultado sería poco fiable.

(4:16a)

```
*MAA:  1 los últimos fueron en el setenta y tres <los de los que
       2 tienen los de los> [>] de Burgos .
*LEÓ:  3        <sí, no sé> [<] .
```

*GUI: 4 <sí, e los del setenta y cinco, *no*> [<] ?
*LEÓ: 5 no tengo ni <idea> [>] .
*GUI: 6 <sí> [<], <bueno, los del setenta y
7 cuatro **o lo que**> [>] **sea** en esas fechas, sí, sí […]
*MAA: 8 <los del setenta y cuatro **o algo así**, sí> [<] .

GUI: Guillermo, LEÓ: León, MAA: Manuel Alfredo (EL1), DIntraE # 26

(b)

*BLA: 1 *yo no sé* yo es que he visto más, *debo* ser más de la
2 cultura del porro, o sea, de ver más gente del porro
3 que: # &=aspiración que gente de pastillas .
*MIN: 4 es que es que ha empezado hace muy poco lo de las
5 pastillas ha ha empezado xxx .
[…]
*BLA: 6 es que es eso, ya la gente de mi generación es más del
7 porrete y: +...
[…]
*ENA: 8 que tampoco hay mucha diferencia con estas cosas así,
9 eh, <porque tomar pastillas> [>] .
*BLA: 10 <sí, se nota> [<], se nota mucho, yo no
11 conozco a mucha gente de: de mi generación que sea,
12 *bueno, sí que los conozco, no, a makineros*[93] ***y así***, *pero*
13 menos .

BLA: Blanca, ENA: Ena, MIN: Marina (EL1), DIntraE # 18

(c)

*NIE: 1 […] <*a lo mejor*> [>1] adoptas a una persona y y que te
2 sale bueno que: que todo el día te está &criti <o sea,
3 te está:> [>2] gritando, y que no: no te: respeta ni
4 nada, no, esto &tan: tanto te lo puedes encontrar si es
5 tu hijo propio como si lo adoptas, pero esto de, o sea,
6 lo que son los celos **y todo esto** ya pasa entre hermanos
7 <de: de> [>3] sangre, hay hermanos, o sea, yo en mi
8 casa no no pero <&=suspiro #> [>3] por lo que ves **y así**
9 hay hermanos <o sea que se odian en el sentido de
10 decir> [>4] <#> [>5] "es que no te puedo ver", eh, o
11 sea, si te pudiera <arrebatar> [>6] algo: o hacer daño,
12 lo haría .
*SOL: 13 <claro> [<1] .
*SOL: 14 <hombre, claro> [<2] .
*FLO: 15 <no, sí> [<3] .
*FLO: 16 <sobre todo si hay bastante diferencia de edad> [<4] .
*SOL: 17 <sí> [<5].
*SOL: 18 <sí pero además> [<6].

FLO: Flor, NIE: Nieves, SOL: Sol (EL1), DIntraE # 11

(d)

*VIO: 1 el tío hacía pues hacía entrevistas a presos en
2 distintas cárceles de España **y tal** y en distintas e
3 penas o distintos delitos […]

VIO: Violeta (EL1), DIntraE # 32

[93] Aficionado a la música electrónica.

(e)

```
*AID: 1 no, y a <veces> [>1] compartiendo tareas no hace falta
      2 tampoco que # <se gaste> [>2] tanto: en: en: buscar a
      3 alguien que ayude a la casa y esto .
```

AID: Aída (EL1), DInter # 12

En teoría, el apéndice relaciona el elemento modificado con una categoría más general. Sin embargo, como señala con razón Norrby (2002), no es siempre tan fácil discernir la categoría general o los otros posibles miembros de esta categoría. En algunos de los ejemplos de (4:16), las referencias son claras: en (a), tanto Guillermo como Manuel Alfredo modifican el sintagma nominal *el año setenta y cuatro*, que es una aproximación, porque los hablantes no están seguros del año exacto; en este caso, la categoría general es el año. En (b), *y así* se refiere a *maquineros* y la categoría podría ser 'la gente que toma drogas'. En (c), *y todo eso*, que modifica *los celos*, puede aludir a la categoría 'sentimientos negativos'; *y así*, que se refiere a *lo que ves*, puede representar 'fuentes de percepción', incluyendo *lo que oyes y lo que lees* como posibles alternativas. En (d), *y tal* podría referirse, en principio, a toda la secuencia *hacía entrevistas a presos en distintas cárceles de España*, solo a *presos en distintas cárceles de España*, solo a *(distintas) cárceles de España* o solo a *España*. En este caso, el discurso siguiente: *y en distintas penas o distintos delitos*, nos ayuda a concluir que el *y tal* se refiere a *cárceles de España*.

Finalmente, en (e), *y esto* tiene al menos cinco posibles referentes: (1) toda la secuencia *que se gaste tanto en buscar a alguien que ayude a la casa*; (2) *buscar a alguien que ayude a la casa*; (3) *alguien que ayude a la casa*; (4) *que ayude a la casa*; o (5) *a la casa*. En el contexto, no hay información que nos dé una pista sobre cómo interpretar la referencia. Tampoco hay, en la reacción de los interlocutores, nada que revele cómo la han interpretado. Una interpretación plausible es que *y esto* se refiera a toda la secuencia (alternativa 1), como ejemplo de la categoría 'problemas que se solucionarían si se compartieran las tareas', es decir, una referencia global, pero también podría referirse solo a *a la casa*, como referencia local, con 'faenas domésticas' como categoría superior, de la que otros ejemplos serían *al jardín*, *con los niños*, etc.

En el siguiente ejemplo, el HNN Manfred, por el uso de *o algo así*, extiende la referencia de *el semestre que viene* a incluir, por ejemplo, *el año que viene* o *en dos años*, es decir, otra vez se modifica una referencia temporal:

(4:17)

*MAF: 1 yo quiero hacer también estudiar aquí el el el el
2 semestre que viene **o algo así** .

MAF: Manfred (EL2), DInter # 29

El hecho de que los referentes ambiguos sean tan comunes entre los apéndices aproximativos y generalizadores, nos hace pensar que no es, en realidad, lo de marcar la relación con la categoría superior el aspecto funcional más importante (o interesante) de estos apéndices, sino precisamente la función interaccional o pragmática de modificar el contenido de lo dicho y hacerlo menos preciso con algún fin, esto es, atenuación por imprecisión.

Como todos los atenuantes, los apéndices pueden servir como estrategia de cortesía, como en el siguiente ejemplo, donde los suecos acaban de introducir el tema de la mala economía sueca de la época:

(4:18)

*EST: 1 no, pero no, en Suecia el el el problema es *un poco* lo
2 del: el la caída de: del sistema de Olof Palme **y eso**,
3 no, del sistema socialista .
*NIL: 4 de:l sistema socialista, de:l sistema de bienestar .

EST: Esteban (EL1), NIL: Nils (EL2), DInter # 19

Esteban quiere explicar la crisis sueca por *lo de la caída del sistema de Olof Palme*. Por medio del apéndice *y eso*, Esteban hace, deliberadamente, más vaga su definición del problema, antes de precisarlo como *[la caída] del sistema socialista* (línea 3). Esta imprecisión puede verse simplemente como atenuación de la (in)exacitud de la formulación, atenuación autocéntrica, pero también como una atenuación cortés, alocéntrica, de su interpretación del problema, ya que esta cuestión puede ser un punto delicado para los suecos. La secuencia viene introducida también por el atenuante *un poco*, que, en este contexto, puede servir las mismas dos funciones básicas que el apéndice aproximativo.

### 4.3.3 Aproximantes ante y pospuestos

Además de los apéndices, hay otros aproximantes, que aparecen antepuestos o pospuestos al referente: *como*, que está siempre en posición anterior, y *así*, *digamos* y *más o menos*, que pueden ocupar las dos posiciones. Estos aproximantes funcionan como partículas focalizadoras, porque focalizan un elemento del enunciado, al aparecer justamente delante o detrás de este. Tienen carácter parentético, con un significado propio débil, que no afecta mucho al contenido semántico de la declaración, pero que contribuye con un valor pragmático de matización.

*Como, así, más o menos*

El uso atenuador de *como* ha nacido del adverbio de modo con significado comparativo: *Hazlo como te digo*; *Es rubio como el oro* (RAE 2010[94]). El Diccionario incluye también el uso en sentido: "Aproximadamente, más o menos. *Hace como un año que vivo aquí*" (RAE 2010[95]), que es el que suele conllevar un valor atenuador. Montecino (2004: 23) llama a este *como* "relativizador pragmático" de la fuerza ilocutiva. En el caso de *así*, el uso se origina en el adjetivo con significado de "semejante": *Con sueldos así no se puede vivir* (RAE 2010[96]). *Más o menos* es una locución adverbial de grado (Oliver del Olmo 2004) con el sentido: "De manera aproximada" (RAE 2010[97]).

En el lenguaje coloquial, sin embargo, *como*, *así* y *más o menos* han adoptado funciones discursivas que están relativamente alejadas de sus significados originales y, relacionado con esto, sus rasgos sintácticos y prosódicos se han neutralizado y debilitado. En sus usos coloquiales, los marcadores, en la práctica, han pasado a la categoría de los marcadores discursivos con valor aproximativo/generalizador y atenuante, por medio de los cuales el hablante matiza la precisión de una palabra o de todo un enunciado, como veremos en los ejemplos en adelante.

El valor atenuante de *como* y *así* radica en que presentan el elemento modificado, al menos superficialmente, como un ejemplo típico de una categoría mayor, a la vez que hacen referencia a un supuesto conocimiento común, rasgo que comparten con los apéndices. Este último aspecto añade a todos los atenuantes aproximativos y generalizadores un valor de intersubjetividad, que contribuye al grado de atenuación. Álvarez (2007) identifica como característico del habla venezolana el uso de *ahí* y *así* que focalizan el elemento acompañante y señalan compromiso y consenso entre los hablantes, porque "juegan sobre el conocimiento compartido de un léxico que se atenúa al hacerse menos preciso" (Álvarez 2007: 5.5.1).

Dice Haverkate (1994: 219), a propósito del marcador *como*, que el hablante "no se responsabiliza de aplicar el predicado en toda su intención léxica al sujeto referido", lo que produce un efecto atenuador. El autor señala, con razón, que no siempre es cortesía lo que expresa este marcador.

Marcando cierta reserva ante su propia declaración, el hablante da al oyente mayores posibilidades de hacer su propia interpretación, de rellenar el vacío, y

[94] http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=como.
[95] http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=como.
[96] http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=así.
[97] http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=más.

también se protege contra posibles objeciones. En la mayoría de los casos de nuestro corpus, los aproximantes operan en dirección autocéntrica.

De modo igual que los apéndices, los aproximantes ante y pospuestos tienen una extensión referencial muy variable en el discurso. Los marcadores *así* y *más o menos* pueden encontrarse en posición anterior o posterior. *Como*, por su parte, aparece siempre delante del elemento modificado.

En los siguientes ejemplos de nuestro corpus, los tres marcadores, *como*, *así* y *más o menos*, inciden sobre sintagmas nominales (4:19a, b (línea 12), f (línea 8)), verbales (d, 4:20), adjetivales (b, línea 4), adverbiales (b, líneas 5-6, 12-13), numerales (c) y preposicionales (b, línea 13), además de enunciados enteros (e) y referentes ambiguos (b, líneas 12-13):

(4:19a)

```
*ANT:  1 pero yo creo que Estados <Unidos es un poco> [>] caso
       2 aparte, es que un país e: +...
*ANG:  3                    <protestantes radicale:s> [<].
*MAF:  4 una doble natura, no ?
*ANT:  5 s: es un país, no sé, es # han # confluido allí mucha:s
       6 <#> [>] muchas sociedades &sociedaz, bueno, todos los
       7 que fueron # se han creado como un popurrí, es, no sé,
       8 cuando hablan de Estados Unidos # es: algo totalmente y
       9 m y es grandioso el país y hay y hay de todo # hay de
      10 todo […]
*UNI: 11 <mm> [<] .
```

ANT: Antonio, ANG: Ángel (EL1), MAF: Manfred (EL2), UNI: no identificado, DInter # 9

(b)

```
 *MON: 1 pero es que yo creo que en España # o sea la manera que
       2 tienen de pensar los hombres sobre la mujer en España
       3 es # es en # en general # <o sea> [>1] # ya sea un
       4 banquero: o un basurero # todos más o menos # quizá,
       5 vale, uno tendrá más cultura que otro <#> [>2] pero más
       6 o menos siempre tienen eso que dicen a la mujer es
       7 inferior al hombre y siempre alguna vez te los sueltan,
       8 <sabes> [>3] ?
*MAR:  9                        <hm, claro> [<1] .
*MAG: 10                                    <sí> [<2] .
*MAG: 11 <claro, hm:> [<3] .
*MAJ: 12 # en el campo se nota más # en las zonas así más de
      13 pueblos en el sur así en el sur .
```

MAJ: Mª José, MON: Mónica (EL1), MAG: Magda, MAR: Marja (EL2), DInter # 6

(c)

*GUI: 1 *si acaso podríamos* efectivamente utilizar # crudos
2 distintos, y una misma planta, esto nos *vendría a*
3 *costar un par* de meses **más o menos** y *podría reducir* de
4 una forma # *no: no significativa pero:* apreciable del
5 margen de error del: catalizador # *yo creo que* es: eso
6 *podría ser* una solución .

GUI: Guillermo (EL1), NInter # 17

(d)

*NIE: 1 […] cuando ya eliges pues casarte es para porque dentro
2 de las personas te has te has visto: que **más o menos** te
3 han gustado **así** pues escoges la: # la que más te gusta
4 &=riendo &=risa .

NIE: Nieves (EL1), DIntraE # 11

(e)

*NEL: 1 […] *lo que pasa es que es mm a mí no me parece* peor una
2 persona pues que a echado a la calle a veinte
3 trabajadores haciendo un desfalco que una persona: *yo*
4 *qué sé pues* # cualquier otro delito <que: que iba> [>]
5 borracho y a por imprudencia temeraria ha matado a
6 alguien, o sea, mira, si haces un delito pues pagas y
7 ya está pero no no, *me parece que* estaría mal
8 establecer **como** categorías morales **como**: "lo que tú has
9 hecho es menos malo que lo que ha hecho aquel" .
*VIO: 11 <*yo creo que* sí> [<].

NEL: Nélida, VIO: Violeta(EL1), DIntraE # 32

En (a), *como* modifica un sintagma nominal: ***como*** *un popurrí*, para crear un símil de la mezcla de grupos étnicos en Estados Unidos, podría parafrasearse como "algo parecido a", y es atenuante autocéntrico.

En (b), el primer *más o menos* (línea 4) atenúa la exactitud del adjetivo *todos* (seguido además de una concesión que limita esta referencia: *quizá, vale, uno tendrá más cultura que otro*), y la segunda ocurrencia (líneas 5-6) modifica el adverbio *siempre*. Ambos casos son ejemplos de atenuación autocéntrica de una referencia que, sin modificador, resultaría demasiado exagerada, lo que amenazaría la imagen de la hablante.

Las dos ocurrencias del marcador *así*, en (b), en principio podrían tener un alcance retrospetivo tanto como prospectivo: *las zonas* ***así*** / ***así*** *más de pueblos en el sur / más de pueblos en el sur* ***así*** o ***así*** *en el sur*. El contexto y la entonación nos dejan concluir que los referentes son, probablemente, los sintagmas subsiguientes a *así*: el sintagma adverbial ***así*** *más de pueblos en el sur* y el sintagma preposicional ***así*** *en el sur*, y el marcador atenúa, de modo autocéntrico, la precisión de lo dicho.

En (c), el aproximante pospuesto hace más imprecisa la referencia temporal: *un par de meses* ***más o menos***, función que sirve también la perífrasis verbal nos

*vendría a costar*. Ambos atenuantes protegen al hablante en el caso de que la duración de la investigación fuera otra que la estimada.

Los dos marcadores en (d) modifican un sintagma verbal: ***más o menos*** *te han gustado* ***así***, el primero de modo prospectivo y el segundo de modo retrospectivo, y ambos atenúan la precisión de una argumentación simplificada que radica en que, para casarte, escoges la persona, entre las que has visto, que más te gusta. Esta modificación protege la imagen de la hablante.

En (e), el enunciado sobre el que incide el segundo *como* (línea 8) es un posible juicio que cita el hablante, de modo aproximado: *lo que tú has hecho es menos malo que lo que ha hecho aquel*, otra vez un atenuante autocéntrico.

En el último ejemplo, del HNN Manfred, un *así* antepuesto modifica un sintagma verbal, junto con un apéndice generalizador: ***así*** *rezando cada noche* ***y todo eso***:

(4:20)

```
*MAF: 1 y: # pero no un protestanto activo, no voy a la iglesia
      2 de: &ne ne: # no: n: de así rezando cada &di cada noche
      3 y todo eso pero # &=suspiro pero # tenemos los valores
      4 # de del del antes del nuestros padres, de de del de la
      5 sociedad que tenemos […]
```

MAF: Manfred (EL2), DInter # 9

Los dos aproximantes modifican la referencia para incluir otros actos piadosos como, por ejemplo, ir a la iglesia cada domingo, y son atenuantes autocéntricos.

*Digamos*

Entre los aproximantes incluimos algunas expresiones con el verbo *decir*, de las que la más común es *digamos* (*n* = 34); además: *por decirlo así* (*n* = 2), *para decirlo de alguna forma* (*n* = 1) y *por llamarlo de alguna forma* (*n* = 1).

En el nivel formal, *digamos* es la forma lexicalizada de la primera persona del plural del presente de subjuntivo del verbo *decir*. En el Diccionario de Partículas Discursivas del Español (DPDE, Briz *et alii* 2010), Cristina Fernández dice, sobre la expresión *digamos (que)*, que indica que el elemento afectado debe entenderse de modo aproximado y no literal, muchas veces con función atenuadora y para eludir responsabilidades.

En Fernández Bernárdez (2006), la misma autora define *digamos* y *es un decir* como partículas metalingüísticas y atenuantes semántico-pragmáticos, por medio de los cuales el hablante advierte que una expresión no transmite exactamente lo que quiere decir, y así anticipa una posible objeción del interlocutor. La autora nota que el plural incluye al interlocutor en la

formulación imprecisa y, de tal modo, el hablante no se responsabiliza en parte de lo dicho.

Para Schneider (2004: 42), *digamos* reduce el compromiso del hablante con la adecuación de una palabra o formulación, señalando que esta no es considerada totalmente apropiada por el hablante.

Montecino (2004: 25), por su parte, llama a los marcadores *digamos* y *por decirlo así* "operadores pragmáticos para retardar la emisión del juicio de valor".

Como referentes de *digamos* aparecen sintagmas nominales, verbales, adjetivales, adverbiales y preposicionales, y, sobre todo, enunciados enteros. Según Fernández Bernárdez (2006), *digamos* generalmente se antepone al miembro discursivo en el que incide. Sin embargo, en nuestro corpus, la posposición de *digamos* al miembro modificado es algo más frecuente (54 %) que la anteposición (46 %). Independientemente de si *digamos* viene antepuesto o pospuesto al miembro del discurso en cuestión, la función es la de anticipar o prevenir una posible objeción del interlocutor.

En (4:21a), un hablante sueco acaba de comentar las diferencias de salario entre hombres y mujeres en Suecia, hecho que le sorprende al HN Ángel; en (b), se habla de la costumbre sueca de independizarse después del bachillerato; y, en (c), se trata el tema de los efectos del alcohol sobre el comportamiento de una persona:

(4:21a)

```
*ANG:  1 ah, pues, eso me sorprende a mí, claro, es que a
       2 nosotros nos lo pintan tan bonito digamos allí .
```

ANG: Ángel (EL1), DInter # 9

(b)

```
*ZOI:  1 de todas maneras a mí me parece que cuanto más al
       2 norte de Europa se va, la familia: digamos que vive
       3 más dispersa, <o sea, por> [>1] ejemplo un amigo que
       4 es de Suecia <y él> [>2] me ha dicho que: él y sus
       5 amigos # viven, o sea, cuando llegan a cierta edad, él
       6 es un poco más mayor que yo, cuando llegan a cierta
       7 edad, viven en un apartamento solos sin sus padres
       8 <que> [>3] aquí aquí no suele ocurrir […]
*NIN:  9                <como: ajá> [<1] .
*ULL: 10                <sí> [<2] .
*NIN: 11                <sí> [<2] .
*ULL: 12 <sí, sí> [<3] .
```

ZOI: Zoila (EL1), NIN: Ninni, ULL: Ulla (EL2), DInter # 16

(c)

```
*DIE:  1 <es que lo normal es que eso es lo normal, eso es lo
       2 normal de una fiesta> [>1], yo para mí es <eso> [>2] .
*SIM:  3 a dejarse ir a dejarse ir y a y a pasarlo bien> [<1] .
```

```
*MIT:   4                                          <para mí> [<2]
        5 no .
*DIE:   6 # pues, para ti qué # es entonces .
*MIT:   7 no, para mí es el divertirme y tal y y reírme y todo
        8 lo que tú quieras pero # no hay no hay que beber para
        9 […]
      […]
*SIM:  10 bueno, digamos que: # &=chasqueo así puntualizando un
       11 poco # el alcohol no: # &=chasqueo ayuda a estar más:
       12 # eufórico, no, digamos .
```

DIE: Diego, MIT: Margarita, SIM: Simón (EL1), DInter # 30

En (a), Ángel usa la expresión *lo pintan tan bonito* para comentar su buena imagen de las condiciones sociales en Suecia. Intercala un *digamos* después de la expresión, para atenuar, de modo retrospectivo y autocéntrico, esta formulación imprecisa, y a lo mejor también por motivos de cortesía, pues la implicación del comentario es que Suecia no está a la altura de su reputación.

En (b), tenemos un ejemplo de *digamos* seguido del nexo *que*, lo que es común cuando el marcador se antepone a todo un enunciado o a un sintagma verbal (cf. 4:21b). En este caso, se modifica un sintagma verbal: ***digamos*** *que vive más dispersa*, una formulación aproximada para describir la tendencia de los norteeuropeos de vivir solos cuando son jóvenes. Luego sigue un ejemplo concreto, en la forma de *información transmitida* (*hearsay*, cf. Bermúdez 2005: 19): *me ha dicho que*, una expresión evidencial, que, al igual que *digamos*, atenúa las responsabilidades y protege la imagen de la hablante.

En (c), dos ocurrencias de *digamos*, una antepuesta y otra pospuesta, modifican todo un enunciado, junto con otros varios atenuantes que protegen la imagen del hablante y también la del oyente, porque, en esta conversación, los hablantes no están de acuerdo sobre las ventajas del alcohol.

De las otras tres variantes de construcción que hemos encontrado, una aparece antepuesta a un sintagma verbal, p. ej.: ***para decirlo de alguna forma*** *hace lo que le da la gana* (Sol, EL1, DIntraE # 11); una pospuesta a un sintagma nominal, p. ej.: *los típicos panfletos,* ***por llamarlo de alguna forma*** (Francisco, EL1, DInter # 19); y la última pospuesta, una vez a un adjetivo, p. ej.: *si la pena de muerte fuera opcional,* ***por decirlo así*** (Margarita, EL1, DInter # 30), y una vez pospuesta a un sintagma verbal y/o preposicional: *estaría, pues, en buenas condiciones, no,* ***por decirlo así*** (Margarita, EL1, DInter # 30).

### 4.3.4 Adverbios de cantidad limitativos

Los adverbios de cantidad limitativos son, quizás, los que primero vienen a la mente al pensar en los atenuantes. En nuestro material, hemos identificado los

siguientes: *un poco*/*poquito*, *bastante* y *casi*. Siguiendo a Salager-Meyer (1994) y a Oliver del Olmo (2004), incluimos estos adverbios entre los aproximantes[98].

*Un poco / un poquito*

*Un poco* (*n* = 266; *un poquito*: *n* = 31) ha sido denominado, por ejemplo, *cuantificador propio gradativo proporcional* (Sánchez López 1999), *modalizador cuantificador de mitigación* (Montecino 2004) y *cuantificador de minimización* (Albelda 2008).

Desde el punto de vista gramatical, este marcador, que vamos a llamar *locución adverbial de cantidad limitativa*, "[sitúa] al elemento cuantificado en un único punto en […] una escala basada en la cantidad", en palabras de Sánchez López (1999: 1097), en la Gramática de la Real Academia Española. La autora llama a *un poco*, *algo* y *poco*, que se orientan hacia la parte baja de la escala, *decrecientes* o *reductores*. De estos tres elementos, *un poco* y *algo*, aunque indican una cantidad pequeña o un grado bajo, tienen un valor afirmativo y neutro, mientras que *poco* implica una falta, y tiene un valor negativo. La autora observa que la diferencia entre *poco* y *un poco* no tiene que ver con la cantidad, sino con sus connotaciones pragmáticas.

Este valor pragmático negativo de *poco* implica que, en un ejemplo como: *aunque ahora la manipulación genética sea relativamente* ***poco*** *importante habría que empezar ya, porque esto va a llevar mucho tiempo* (Ismael, EL1, DIntraE # 8), *poco* no se puede interpretar como atenuante, mientras que *algo* y *un poco* sí cumplen esta función, como veremos en los ejemplos en adelante. Sánchez López (1999: 1100), sin embargo, solo observa la función atenuante de *algo* y no de *un poco*, afirmando que "*[a]lgo* actúa como un minimizador que atenúa la afirmación, de ahí que admita ciertos complementos restrictivos", y da los ejemplos: "??Juan es un poco retrasado para su edad, pero no mucho" y "Juan es algo retrasado para su edad, pero no mucho".

En nuestro corpus, sin embargo, *un poco* sirve de atenuante en prácticamente todas sus ocurrencias, mientras que el adverbio *algo* casi no ocurre. *Un poco* puede modificar adjetivos (4:22a) y adverbios (4:23a), a los que siempre viene antepuesto; sintagmas preposicionales con *de* (4:22b); sintagmas nominales que funcionan como adjetivos (4:22c), también en posición anterior, así como

[98] Salager-Meyer (1994: 154, 164) define como aproximantes los *adaptors* y los *rounders*, modificadores de cantidad, grado, frecuencia y tiempo, p. ej.: *aproximadamente* ('approximately', 'roughly'), *bastante* ('quite'), *a menudo* ('often'), *ocasionalmente* ('occasionally'), *casi* ('almost'), *considerablemente* ('markedly/greatly') y *algo* ('slightly'), que expresan cautela y modestia.

sintagmas verbales (4:22e y 4:23b-c), a los que aparece pospuesto (en (4:23c) con sufijo diminutivo: *un poquito*), y enunciados enteros (o varios posibles referentes) (4:22d-e):

(4:22a)

*JAI: 1 a diferencia de ella que sí que ha hablado mal de ti .
*MAE: 2 sí o qué ?
*HER: 3 *no habla mal de ti pero* **un poco** cabreadilla &=risita sí
4 que <está> [>] .
*JAI: 5 <&jo joder> [<] .
*MAE: 6 *bueno* a a partir hace: dos o tres días que me habla ya.

HER: Hernando, JAI: Jairo, MAE: Marcelo (EL1), DIntraE # 35

(b)

*JES: 1 porque en Suecia podemos tomar m: e: préstamos de: del
2 estadio del estado <#> [>] y entonces es más e: # común
3 que los jóvenes viven solos.
*JOR: 4 <mhm> [<] .
*LEÓ: 5 <mhm> [<] .
*LEÓ: 6 ya, claro .
*JOR: 7 mhm .
*LEÓ: 8 sí # pero aquí *yo creo que* es **un poco de**: &=risa
9 también &=risa de vagancia, no, que # que en el fondo
10 se está bien con la familia *muchas veces* .

JOR: Jorge, LEÓ: León (EL1), JES: Jesper (EL2), DInter # 14

(c)

*JEN: 1 # […] *yo creo que: por ejemplo* en los Estados Unidos #
2 los grupos que están en contra # de aborto # son muy
3 fuertes .
*ANG: 4 # sí, porque allí hay mucho # <muchos> [>] católicos
5 radicale:s +...
*ANT: 6 <pero> [<].
*MAF: 7 mm .
*ANT: 8 pero *yo creo que* Estados <Unidos es **un poco**> [>] caso
9 aparte, es que un país e: es un país, *no sé*, es # han #
10 confluido allí mucha:s muchas sociedades &sociedaz,
11 bueno, todos los que fueron # se ha creado *como* un
12 popurrí […]
*ANG: 13 <protestantes radicale:s> [<] .

ANG: Ángel, ANT: Antonio (EL1), JEN: Jens, MAF: Manfred (EL2), DInter # 9

(d)

*EST: 1 el más vendido, más que todos los periódicos de
2 información general y: +...
*MÅR: 3 El País, El Mundo .
*EST: 4 no, El Mundo, sí, sí, sí, sí, e: <es> [>] .
*NIL: 5 <también> [<] .
*EST: 6 *yo creo que* es es **un poco** porque todo el &mu &mu la
7 gente que compra periódicos *a lo mejor* compra El El
8 País y el: y el Marca <#> [>] y hay gente que sólo
9 compra el Marca .

*FRA: 10 <sí> [<] .

EST: Esteban, FRA: Francisco (EL1), MÅR: Mårten, NIL: Nils, DInter # 19

(e)

*ZOI: 1 o también se ve mucho que hay mujeres que se arreglan,
2 *por ejemplo* en lo que decíamos antes de buscar un
3 trabajo, es que es verdad si una mujer se arregla mucho
4 y va con el jefe **un poco así** .

ZOI: Zoila (EL1), DInter # 16

Como todos los atenuantes, *un poco* puede usarse de modo autocéntrico (no cortés) o alocéntrico (cortés). En (a), *un poco*, junto con el sufijo diminutivo *-illa*, atenúa el valor negativo del adjetivo *cabreada*, y es de orientación alocéntrica, porque la imagen del oyente, Marcelo, está amenazada.

En (b), el marcador atenúa la aserción de León de que los jóvenes españoles siguen viviendo con la familia no solo por falta de dinero, sino por vagancia. Este atenuante es autocéntrico, porque la amenaza afecta al mismo hablante, pero también puede verse como alocéntrico, porque la imagen de todos los españoles está potencialmente a riesgo, incluso la de su interlocutor compatriota.

En (c), ***un poco*** *caso aparte*, el atenuante funciona de modo muy similar a *como* y *así*, dando un valor de aproximación a la expresión, que protege la autoimagen. La similitud con *como* se observa igualmente cuando, en la línea 11, el hablante usa este marcador en la formulación ***como*** *un popurrí*, ejemplo que ya hemos visto en (4:19a).

En (d), Esteban intenta explicar la preferencia por ciertos periódicos en España y *un poco*, prospectivamente, aproxima toda una oración/explicación: *yo creo que es* ***un poco*** *porque la gente que compra periódicos a lo mejor compra El País y el Marca y hay gente que sólo compra el Marca*, y protege la imagen del hablante.

En (e), Zoila argumenta que las mujeres muchas veces usan su aspecto físico para adular al jefe, y el turno termina con una combinación de los aproximantes retrospectivos y autocéntricos *un poco* y *así*, que pueden referirse al sintagma verbal inmediatamente anterior: *va con el jefe* ***un poco así***, o a todo el enunciado *la mujer se arregla mucho y va con el jefe* ***un poco así***. Esta combinación de marcadores confirma su similitud funcional.

En los siguientes ejemplos, de HNNs (y una HN en (4:23a)), se atenúan adverbios (a) y sintagmas verbales (b-c):

(4:23a)

*ARN: 1 […] bueno, *yo no soy el máximo experto en esto, pero me*
2 *han comentado los otros técnicos que del <departamento>*
3 [>] que hay un par de categorías clave que donde vamos
4 **un poco** flojo, *no*, y ahí o sea incremente incrementa el
5 riesgo de +...
*JOS: 6 <mhm> [<] .
*JOS: 7 no pero vamos *yo creo que* esa valoración está hecha **un**
8 **poco** superficialmente porque nosotros cuando hemos
9 presentado este informe hemos sido muy rigurosos […]

JOS: Josefa (EL1), ARN: Arne (EL2), NInter # 39

(b)

*ULL: 7 pero en Suecia *creo que: casi* todo el mundo está en
8 contra .
*MAT: 9 m, no, *no creo* .
[…]
*MAT: 10 el último año fueron los crímenes bastante: terribles
11 en Suecia y ha cambiado **un poco** la opinión .

MAT: Mats, ULL: Ulla (EL2), DInter # 27

(c)

*PIA: 1 pero explica **un poquito** sobre la situación de la mujer
2 en España, entonces, porque # bueno, sabemos **un**
3 **poquito**, no, *pero no mucho* .

PIA: Pia (EL2), DInter # 12

En (a), extraído de una negociación, *un poco* atenúa, de modo alocéntrico, un adverbio que tiene implicaciones negativas para el oyente, porque el hablante Arne califica los resultados de la investigación del otro equipo, en *un par de categorías clave*, como flojos: *vamos **un poco** flojo*. En esta formulación, Arne emplea también una estrategia de cortsía que incluye a él mismo: la primera persona del plural *vamos*. La HN Josefa paga a Arne con la misma moneda al afirmar que *esa valoración está hecha **un poco** superficialmente*, otra vez atenuante alocéntrico.

En (b), dos HNNs, en una discusión intercultural, no están de acuerdo sobre el apoyo público a la pena de muerte en Suecia. Ulla cree que *casi todo el mundo está en contra*, mientras que Mats sostiene que, a causa del aumento de crímenes graves, *ha cambiado **un poco** la opinión* y muchas personas están a favor. El marcador *un poco* atenúa directamente el sintagma verbal *ha cambiado*, e indiretamente atenúa la asertividad y el desacuerdo, de modo alocéntrico.

En (c), finalmente, la primera ocurrencia de *un poquito* atenúa el imperativo *explica*, de modo alocentrico, y la segunda ocurrencia es un atenuante autocéntrico de los conocimientos de la hablante *sabemos **un poquito***.

El ejemplo (4:24), de una negociación intercultural[99], muestra cómo el uso de *un poco* se propaga en la conversación, como pasa frecuentemente con los marcadores de este tipo. El tema tratado es una fiesta en la que habían participado los suecos, y donde hubo un maratón de bebidas:

(4:24)

*NOR: 1 <&=risa sí, y esta vez> [>] hay una consumición más,
2 antes eran siete, ahora son ocho .
*ALF: 3 <no participas más, eh, mm> [<] .
*MAG: 4 <&=risa> [<] .
*MAF: 5 ocho &=dedos &ts uyuyuy<uy> [>] .
*NOR: 6 <ocho> [<] má:s una en la fiesta,
7 nueve m: +...
*ALF: 8 mhm .
*MAF: 9 **un poco** tedioso .
*NOR: 10 sí, además # &=aspiración antes las pruebas son **un poco:**
11 # m: # <*sabes*> [>] ?
*UNI: 12 <mhmhm> [<] .
*MAG: 13 **un poco:** # **un poco** # <xxx> [>] +...
*NOR: 14 <&=risa> [<] no te lo han contado
15 <&=risa> [>] ?
*MAG: 16 <sí &=risa> [<] .
*MAF: 17 <sí> [<] .
*MAF: 18 y *no sé cómo se llama*, **un poco** de no # demasiados, han
19 jugado **un poco:** ## cómo ?
*ALF: 20 morboso .
*MAF: 21 morbosa .
*NOR: 22 <m: no> [>1], **un** <**poco**> [>2] fuertes .
*MAF: 23 <morbo> [<1] .
*MAF: 24 <morbo> [<2] .
*ALF: 25 **un poco** fuertes, <sí> [>] .

ALF: Alfonso, NOR: Norma (EL1), MAG: Magda, MAF: Manfred (EL2), NInter # 31

El marcador *un poco* es introducido por primera vez por el sueco Manfred, que lo usa para atenuar su opinión del maratón de bebidas, de modo alocéntrico (porque la fiesta había sido organizada por españoles), o posiblemente por no encontrar la palabra justa para describir el juego, de modo autocéntrico: ***un poco tedioso***. El atenuante se propaga luego a los otros tres hablantes de la conversación, HNs tanto como HNNs, en la co-construcción de una descripción apropiada de la situación. El uso del mismo marcador por todos los hablantes sirve, más allá de la función atenuante, como una estrategia de solidaridad y co-construcción del discurso (Wirdenäs y Norrby 2002).

Un uso de *un poco* que no ocurre en EL1, en nuestro corpus, pero sí en EL2, es el uso como marcador de oración directa, paralelo al uso de *como* (cf. 4:19e). Este uso puede explicarse por transferencia del sueco, donde el marcador

[99] Este ejemplo se ha extraído de un pasaje anterior al comienzo del juego de rol, donde los hablantes mantienen una conversación informal.

correspondiente *lite* (‘un poco’) se usa con esta función (Wirdenäs y Norrby 2002: 15-16).

En (21), Ninni comenta el trato de *usted* en sueco, que es muy poco común e incluso puede tomarse como marca de distanciamiento:

(4:25)

*NIN: 1 […] yo que trabajaba en: como caja como cajera, sabes,
2 entonces venía una: &mu una señora con ochenta ochenta
3 años y entonces dije "@s vill @s ni", o sea, "usted
4 quiere que le ayude ayuda ayude <con> [>] la bolsa", *no*
5 *sé qué*, "usted, pero por favor" *no sé cuánto* "qué ofensa
6 más grande" y guá, se puso super, o sea, *casi* enfadada,
7 porque en Suecia es como esto que dijiste, eso de falta
8 de confianza, o sea, **como un poco** "usted *no sé cuánto*" *o*
9 *sea* +...
*MAL: 10 <sí> [<] .
*ZOI: 11 es como considerarla superior .
*NIN: 12 sí, sí, porque no es bonito en Suecia la jerarquía, o
13 sea, es todo tiene que se:r igual .

MAL: Marila, ZOI: Zoila (EL1), NIN: Ninni (EL2), DInter # 16

Por los dos marcadores *como* y *un poco*, atenuantes autocéntricos, Ninni marca que sigue una cita aproximada, que resulta ser muy poco específica, y se rellena con muletillas: ***como un poco*** *“usted no sé cuánto”, o sea…”*.

*Bastante*

El segundo adverbio de cantidad en orden de frecuencia en el corpus es *bastante* (*n* = 153). Al igual que *mucho* y *demasiado*, *bastante*, según Sánchez López (1999), es *creciente* o *elevador*, por orientarse hacia la parte alta de la escala. Lo que distingue *bastante* de los otros elevadores es que puede indicar que se ha alcanzado cierto punto en la escala, un valor que se explicita por la combinación con *lo*, p. ej.: *Me parece que Juan es (lo)* ***bastante*** *alto* (Sánchez López 1999: 1098). Sin embargo, el uso original de *bastante*, al que se refiere Sánchez López, en el sentido de “[q]ue basta” (RAE 2010[100]) o ‘lo suficiente(mente)’[101], aparece solo tres veces en nuestro corpus, p. ej.: *supongo que todos los divorcios se dan porque no se conocen lo* ***bastante*** *bien las parejas* (Nieves, EL1, DIntraE # 11).

En todos los demás ejemplos del corpus, la función de *bastante* es una que no describe Sánchez López, a saber, la de relativizar y atenuar lo afirmado. Como atenuante, *bastante* funciona de modo diferente de *un poco*, que es atenuante

[100] http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=bastante.

[101] La forma *bastante* es el antiguo participio activo del verbo *bastar* (RAE 2010: http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=bastante).

directamente por su significado, mientras que *bastante* lo es de modo indirecto. Como adverbio de cantidad, *bastante* ha adquirido dos valores alternativos, según el DRAE: (1) "Ni mucho ni poco, ni más ni menos de lo regular, ordinario o preciso; sin sobra ni falta"; y (2) "No poco" (RAE 2010[102]). En el valor (1), *bastante* indica un grado intermedio y relativo. Cuando *bastante* modifica un adjetivo o un adverbio, como en (4:26a) y (4:27), se puede intercambiar por *relativamente* o *más o menos*. Su función atenuante, en estos casos, radica en que marca que el adjetivo o adverbio vale hasta cierto límite. Cuando *bastante* modifica un sintagma nominal (como adjetivo, (4:26b)) o preposicional (c, línea 1) parece tener el valor de *no poco*, o sea, la forma de litote atenuada de *mucho*. La modificación de un verbo (c, líneas 2-3) es poco frecuente, pero parece transmitir un valor de *casi del todo*. A diferencia de *un poco*, *bastante* no parece atenuar enunciados enteros.

Veamos algunos ejemplos:

(4:26a)

*GLO: 1 &=risa *no tengo ni idea de esto* .
*ISM: 2 *ni idea, hombre* .
*GLO: 3 *bueno, ideas <generales>* [>] .
*ART: 4 <lo que *deberíamos*:> [<] .
*LOL: 5 tienes opinión *por lo menos* .
*GLO: 6 *opinión sí, pero vamos* .
*ISM: 7 yo tengo una opinión **bastante** pasota, o sea, *tampoco es*
8 *que: me lo esté planteando cada día, pero* hombre .

ART: Arturo, GLO: Gloria, ISM: Ismael, LOL: Lola (EL1), DIntraE # 8

(b)

*LUI: 1 […] León y yo llevamos muchos meses detrás de esos
2 ordenadores que son vitales para nuestra empresa
3 &=suspiro y hemos estado tratando con: &=chasqueo e:
4 los proveedores &=chasqueo y: nos ha costado **bastante**
5 esfuerzo llegar a tener confianza con ellos […]

LUI: Luis (EL1), NInter # 25

(c)

*LEÓ: 1 sí bueno e: de deportes, yo antes hacía **bastante**, pero
2 me fastidié la espalda <#> [>] y ahí tuve que dejarlo
3 **bastante** .
*JES: 4 <mhm> [>] .

LEÓ: León (EL1), JES: Jesper, DInter # 14

En (4:26a), ejemplo extraído de la parte inicial de una discusión intracultural, los hablantes empiezan por varias intervenciones atenuadoras autocéntricas de sus conocimientos del tema, es decir, de toda la conversación que sigue: *no*

[102] http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=bastante.

*tengo ni idea de esto*; *ni idea, hombre*; *tampoco es que me lo esté planteando cada día*; y, por otro lado, introducen atenuantes auto y alocéntricos que equilibran el desconocimiento declarado: *bueno, ideas generales*; *tienes opinión por lo menos*; *opinión sí*. Ismael dice tener *una opinión* ***bastante*** *pasota*, donde *bastante* corresponde a *más o menos*, y es atenuante autocéntrico.

En (b), extraído de una negociación, Luis argumenta la importancia de una relación de confianza con el proveedor de los ordenadores de la empresa: hay que tener cuidado al negociar el nuevo contrato de mantenimiento (cf. Fant 1992, 2.6.1). En el enunciado *nos ha costado* ***bastante*** *esfuerzo llegar a tener confianza con ellos*, *bastante* sirve como adjetivo, modificador del sintagma nominal *esfuerzo*, como forma atenuada de *mucho*, y atenuante alocéntrico, porque la declaración implica una advertencia a los otros de que no deben destruir la relación con el proveedor, presionándolo demasiado.

En (c), línea 1, León emplea *bastante* con referencia retrospectiva al sintagma preposicional *de deportes*, en el sentido de *no poco*, atenuación autocéntrica, y, en la línea 3, el adverbio modifica, de modo retrospectivo y autocéntrico, un verbo: en *ahí tuve que dejarlo* ***bastante***, el adverbio tiene el valor de *casi del todo*.

El uso de *bastante* de los hablantes de EL2 generalmente no se distingue del de los hablantes de EL1. En (4:27), el HNN Manfred hace referencia a un chico que conoce:

(4:27)

*MAF: 1 mm, Oriol me ha dicho e # Oriol, un chico que conozco
2 **bastante** bien .
*NOR: 3 Oriol ?
*MAF: 4 sí, *yo no sé el el apellido*, <pero:> [>] sí .

NOR: Norma (EL1), MAF: Manfred (EL2), NInter # 31

*Bastante* incide en el adverbio *bien*, con el significado de *relativamente* / *más o menos*, y sirve como atenuante autocéntrico del grado de familiaridad con Oriol.

*Casi*

*Casi* (*n* = 91) se define, en el DRAE, como adverbio de cantidad con el valor de "poco menos de, aproximadamente, con corta diferencia, por poco" (RAE 2010[103]). El adverbio indica grado aproximativo y señala que el elemento modificado difiere en parte del valor indicado. Como atenuante, se distingue de los demás aproximantes por el hecho de que la aproximación siempre vaya hacia

[103] http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=casi.

abajo (‘poco *menos* de’) y nunca hacia arriba (‘poco *más* de’). Este rasgo semántico hace que *casi* se use como reserva cuando el hablante ve un riesgo de que su declaración sea una exageración. *Casi* puede encontrarse en posición anterior o posterior al referente, el cual puede ser de toda clase; en (4:28 y 4:29), se encuentran como referentes un adjetivo (4:28a), un enunciado entero (4:28b), un adverbio (4:29a) y un sintagma nominal (4:29b).

(4:28a)

*CLA: 1 pero *según los estudios*, vuelvo a decir, a: m: *creemos*
2 *que que* el margen de error no *no bajará mucho* # estamos
3 **casi** seguros .

CLA: Clara (EL1), NInter # 13

(b)

*FRA: 1 sí, aquí el baloncesto **casi** es entre las chicas lo que
2 más se hace .

FRA: Francisco (EL1), DInter # 19

En (4:28a), de una negociación, Clara intenta convencer al equipo sueco de que no tiene sentido hacer otra prueba antes de lanzar el producto, pero, aun así, la hablante atenúa el compromiso con la fiabilidad de los resultados con un *casi*: *estamos **casi** seguros*, que incide sobre el adjetivo *seguros*, y es atenuante autocéntrico.

En (b), una ocurrencia en posición intermedia modifica todo un enunciado: *aquí el baloncesto **casi** es entre las chicas lo que más se hace*. El atenuante es autocéntrico, porque indica que lo dicho no es información exacta; puede haber otros deportes que sean más frecuentes entre las chicas.

En (4:29), hay dos ejemplos de *casi* en EL2. En (a), se modifica un adverbio, y, en (b), un sintagma nominal.

(4:29a)

*JES: 1 *es que el pasado nos dice que:* # que una prueba **casi**
2 nunca es suficiente .

JES: Jesper (EL2), NInter # 17

(b)

*NIN: 1 entonces es como en España, en ese sentido es como en
2 España, *verdad*, tú tú haces **como** una carrera **casi** *o qué*
3 *haces* ?

NIN: Ninni (EL2), DInter # 16

Este uso de *casi* del HNN Jesper, en (a), no se distingue, en principio, del empleo en EL1. El hablante, en una negociación, intenta convencer al equipo español de hacer otra prueba, y atenúa la fuerza del adverbio *nunca* y la

asertividad de su argumento, de modo autocéntrico, mediante un *casi*: *una prueba **casi** nunca es suficiente*.

En (b), la HNN Ninni compara la organización de los estudios universitarios en España con la de Suecia y atenúa el valor veritativo de su afirmación con una combinación de los aproximantes *como* y *casi*: *en ese sentido es como en España, verdad, tú haces **como** una carrera **casi***. Aunque este uso no es, en principio, incorrecto, el empleo de los dos aproximantes *como* y *casi* para modificar el sintagma nominal *una carrera* marca que la hablante sueca no está segura de su elección de la palabra *carrera* (palabra común y corriente para los universitarios españoles) para expresar lo que quiere decir. En ese sentido, el uso se distingue como no nativo.

*Aproximantes en posición independiente*

De los aproximantes, *un poco/poquito*, *casi*, *más o menos* y *bastante* tienen la posibilidad de aparecer en posición independiente, con el miembro del discurso modificado implícito. Al aparecer solos, en intervenciones reactivas, normalmente expresan acuerdo con reserva, como en los siguientes ejemplos:

(4:30)

```
*DIE:  1 y segundo creo que es mucho más castigo # como está
       2 diciendo ella, es mucho más castigo para el que ha
       3 cometido el delito # que esté de por vida # en la
       4 cárcel # que le estás privando muchas libertades,
       5 amistades, familia, todo <#> [>] que no matarlo,
       6 matarlo lo estás haciendo un favor .
*SIM:  7                      <sí, sí> [<] .
*EMI:  8         <mhm> [>] .
*MIT:  9 <casi, casi> [<] .
```

DIE: Diego, MIT: Margarita, SIM: Simón (EL1), EMI: Emil (EL2), DInter # 30

Mediante la respuesta *casi*, *casi*, Margarita marca que no está del todo de acuerdo con la opinión controvertida de Diego de que la cadena perpetua es peor que la pena de muerte, pero sin desarrollar el desacuerdo explícitamente.

Los ejemplos en (4:31) son de EL2:

(4:31a)

```
*LEÓ:  1 <xxx esquiáis> [>] ?
*JOR:  2  <ustedes, sí> [<] .
*MAT:  3 un poco &=risa .
```

JOR: Jorge, LEÓ: León (EL1), MAT: Mats (EL2), DInter # 14

(b)

```
*PIA:  1 […] hay una chica que se llama Angels # que se fue en:
       2 enero, el: veinte <o algo> [>1] así de enero # o el
       3 <quince, bueno> [>2] .
*MAF:  4                        <sí> [<1] .
*MAF:  5   <más o menos> [<2] .
```

MAF: Manfred, PIA: Pia (EL2), DInter # 29

En (a), *un poco* sirve como respuesta afirmativa atenuada de Mats sobre su habilidad para esquiar, y, en (b), mediante *más o menos*, Manfred acepta las fechas que cita Pia como una aproximación, ya marcada como tal por la hablante con el apéndice *o algo así*; Manfred tampoco sabe la fecha exacta. Los dos ejemplos son idiomáticos.

Sin embargo, en el caso del adverbio *bastante* en EL2, hay varios ejemplos de hablantes que, cuando *bastante* aparece en posición independiente, añaden un *mucho* o *muchos* incorrecto, p. ej.: *he visto una: cómo se dice investigación o algo en el periódico, fueron* ***bastante muchos*** *en favor* (Mats, EL2, DInter # 27); *en casa vemos* ***bastante mucha*** *televisión* (Manfred, EL2, DInter # 29). Este fenómeno se explica por transferencia negativa del sueco, que requiere la presencia explícita del adjetivo después del adverbio en estas posiciones: *ganska mycket* (‘bastante mucho/a’), *ganska många* (‘bastante muchos/as’).

*Uso abundante de aproximantes en EL2*

Nuestra impresión general es que los hablantes de EL2 tienden a usar los aproximantes de modo muy abundante y libre en el discurso, y en mayor grado que los hablantes de EL1. En el siguiente ejemplo, de una discusión intercultural que trata de la igualdad entre los sexos, el empleo de la HNN Ninni de los aproximantes *como*, *así* y *un poco*, al lado de otros atenuantes y marcadores discursivos, como *o sea*, llega al nivel de vaciar gran parte del discurso de contenido semántico:

(4:32)

```
*ZOI:  1 al tener que protegerse más, proteger su integridad,
       2 <las> [>] reglas son más estrictas para las mujeres,
       3 están más protegidas, es eso lo que quieres decir ?
*NIN:  4 <claro> [<] .
```

*NIN: 5 *o sea*, protegidas no, pero *puede ser* esto que dijiste de
6 que hay diferencia entre un chico, puede hablar sobre un
7 tema, *o sea*, claro, la mujer "no sé cuánto y ji ji ja
8 ja", y la mujer "pero perdóname, pero qué estás
9 diciendo", *o sea*, es **un poco como** &=toses porque *no sé*,
10 la mujer siempre tiene, es **como** m: una: *cómo se dice*, es
11 que en la sociedad **así un poco como** la idea de que la
12 mujer es la única que tiene que ser **como** limpia: y
13 buena: y no decir, *o sea*, claro, **como** muy, *o sea*,
14 <mientras> [>1] que los hombres "ah pobrecitos" que: que
15 <claro que hay tantas> [>2] mujeres tan guapas **como** es
16 **como un poco así**, *yo creo que* esto está muy mal porque:
17 *o sea*, da igual, *no*, si es una mujer o un hombre, somos
18 &mu *o sea*, somos # <personas> [>3], *no*, *o sea*, da igual,
19 *o sea*, el hombre también tiene que que: ser, *o sea*,
20 *entendéis lo que quiero decir*, <*es* ***un poco***> [>4] *difícil*
21 <*en español*> [>5] *pero nada*, *o sea*, *yo creo que* es
22 importante .
*MAL: 22 <mhm> [<1] .
*ZOI: 23 <se les perdone todo> [<2] .
*ZOI: 24 <personas> [<3] .
*MAL: 25 <sí, sí, sí, sí> [<4] .
*ZOI: 26 <sí> [<4] .
*ULL: 27 <&=risa> [<5] .

MAL: Marila, ZOI: Zoila (EL1), NIN: Ninni, ULL: Ulla (EL2), DInter # 16

En este punto de la conversación, Ninni ya ha pasado largo rato (anterior al extracto) intentando explicar su punto de vista de que la mujer tiene menos libertad de acción que el hombre en cuanto a los modos de hablar y de vestir. La HN Zoila hace una pregunta aclaratoria (líneas 1-3) y Ninni parece sentirse presionada para hacerse entender. La frecuencia de aproximantes aumenta en la búsqueda de las formulaciones apropiadas, uso especialmente común en L2. Los marcadores señalan que la elección de término es problemática o insegura, por ejemplo, respecto a su aptitud o especificidad (cf. Lindström 2008: 95, en sueco).

### 4.3.5 Resumen y valoración de la sección

En esta sección, hemos analizado el uso de *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos* (o *aproximantes*). Son todos atenuantes semántico-pragmáticos, que atenúan directamente el contenido de lo dicho, e indirectamente atenúan la fuerza ilocutiva. Su valor atenuante radica en que aproximan, generalizan o minimizan la precisión del miembro de discurso modificado. Cuando el referente no está definido con exactitud, la fuerza del decir se atenúa, lo que protege la imagen del hablante y la del oyente, cuando este está implicado.

La primera de las tres subcategorías de aproximantes es la de los *apéndices aproximativos y generalizadores*: *y/o tal /y cual/*, *y todo /es(t)o/*, */o/ algo así*, */y/o/ así*, *y es(t)o*, */o/ lo que sea*, *o algo*, *cosas así* y *etcétera*, que son expresiones que se añaden al final del enunciado, que ya está sintáctica, semántica y prosódicamente completo sin el apéndice, para darle un carácter más vago. Los apéndices, a la vez que atenúan la precisión de lo dicho, atenúan la importancia de la precisión, así como la incapacidad del hablante de expresarse con exactitud, y protegen ante todo la imagen del hablante. Aunque los referentes típicos de los apéndices son sintagmas nominales, también pueden referirse a enunciados enteros, sintagmas verbales, adjetivales, adverbiales y preposicionales, y frecuentemente tienen varios posibles referentes. En teoría, el apéndice indica que el elemento sobre el que incide puede atribuirse a una categoría más general, pero la frecuencia de referentes ambiguos nos hace concluir que su función principal es la interactiva y estratégica, por ejemplo, como atenuante auto- o alocéntrico.

Los *aproximantes ante y pospuestos* incluyen los marcadores *como*, *así*, *digamos* y *más o menos*. El primero, *como*, siempre aparece antepuesto al miembro de discurso modificado, mientras que *así*, *digamos* y *más o menos* pueden estar ante o pospuestos. Los marcadores tienen un valor y funcionamiento muy parecido al de los apéndices, presentando el referente como ejemplo de una categoría mayor, con referencia a un supuesto conocimiento común. Este carácter intersubjetivo refuerza el grado de atenuación.

Incluimos los *adverbios de cantidad limitativos*, *un poco/poquito*, *bastante* y *casi*, entre los aproximantes, por su similitud funcional con los elementos anteriores. *Un poco*, que indica una cantidad pequeña o un grado bajo, es atenuante por su significado semántico, mientras que *bastante* sirve como forma de litote de *mucho*. *Casi* indica aproximación hacia abajo en la escala (‘poco menos de’) y se usa como reserva para evitar la exageración. Los aproximantes *casi*, *un poco/poquito* y *más o menos* pueden estar en posición independiente, en intervenciones reactivas, expresando acuerdo con reserva.

En general, los atenuantes se emplean de modo cualitativamente similar en los hablantes de EL1 y EL2 del corpus. Sin embargo, parece haber un uso particularmente abundante de aproximantes en los hablantes de EL2, sobre todo cuando hay problemas de formulación. Volvemos a esta cuestión en la sección 4.5.

## 4.4 Resultados cuantitativos y estadísticos

En esta sección, se presentan los resultados del análisis cuantitativo y estadístico de las dos categorías de marcadores de atenuación tratadas en este capítulo: los atenuantes epistémicos (4.4.1) y los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos (4.4.2), además de algunos cálculos sobre todos los marcadores de atenuación en total (4.4.3). A partir de estos resultados, podremos evaluar las tres hipótesis relacionadas con el objetivo (2) de este trabajo, a saber, el contraste de: (a) los HNs y HNNs; (b) las discusiones y las negociaciones; y (c) el contexto intra e intercultural. En esta sección, nos limitaremos a la estricta presentación de los resultados, para luego discutirlos en 4.5.

### 4.4.1 Atenuantes epistémicos

La tabla 4:1 expone la frecuencia de los atenuantes epistémicos (*n* = 2133) dentro de las dos subcategorías y en cada atenuante particular, entre los cinco subgrupos de hablantes incluidos en el análisis en este capítulo. La línea 17 de la tabla muestra la frecuencia total absoluta de atenuantes epistémicos en cada subgrupo (17A-E) y en total (17F), y la línea 18 muestra la frecuencia media de atenuantes por mil palabras en cada subgrupo (18A-E). En las líneas 6-7, tenemos los subtotales y las frecuencias medias de los verbos léxicos epistémicos, y las líneas 15-16 incluyen los datos correspondientes para los adverbios modales epistémicos:

Tabla 4:1. *Frecuencia de atenuantes epistémicos en cada subgrupo.*

| **ATENUANTES** | | A | B | C | D | E | F |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **EPISTÉMICOS** | | **DIntra** | **DInter** | | **NInter** | | |
| | **Verbos** | **EL1** | **EL1** | **EL2** | **EL1** | **EL2** | **Total** |
| 1 | *creo/creemos* | 286 | 121 | 125 | 149 | 67 | 748 |
| 2 | *no sé* | 305 | 216 | 114 | 23 | 21 | 679 |
| 3 | *(me/nos) parece* | 106 | 50 | 18 | 22 | 16 | 212 |
| 4 | *supongo/se supone* | 45 | 37 | 4 | 12 | 2 | 100 |
| 5 | *pienso* | 15 | 17 | 1 | 18 | 10 | 61 |
| 6 | **Subtotal** | **757** | **441** | **262** | **224** | **116** | **1800** |
| 7 | **‰ media** | **11,77** | **9,70** | **9,90** | **7,05** | **8,26** | |
| | **Adverbios** | | | | | | |
| 8 | *quizá(s)* | 33 | 18 | 36 | 44 | 28 | 159 |
| 9 | *a lo mejor* | 33 | 48 | 2 | 19 | 2 | 104 |
| 10 | *igual* | 12 | 23 | 0 | 2 | 0 | 37 |
| 11 | *probablemente* | 9 | 0 | 2 | 0 | 1 | 12 |
| 12 | *seguramente* | 3 | 6 | 0 | 0 | 3 | 12 |
| 13 | *posiblemente* | 0 | 4 | 0 | 1 | 0 | 5 |
| 14 | *tal vez* | 3 | 1 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| 15 | **Subtotal** | **93** | **100** | **40** | **66** | **34** | **333** |
| 16 | **‰ media** | **1,53** | **1,88** | **1,48** | **1,70** | **1,84** | |
| 17 | **TOTAL** | **850** | **541** | **302** | **290** | **150** | **2133** |
| 18 | **‰ media** | **13,30** | **11,57** | **13,04** | **8,75** | **10,10** | |

Notamos, a primera vista, la dominancia de las expresiones verbales *creo/creemos* y *no sé*, y de los adverbios *quizá(s)* y *a lo mejor*, en los cinco subgrupos. Entre los subgrupos que nos interesan comparar, p. ej. DInterEL1 (M = 11,57) y DInterEL2 (M = 13,04) o NInterEL1 (M = 8,75) y NInterEL2 (M = 10,10), si bien parece que la frecuencia de atenuantes en los hablantes de EL2 es algo mayor que en los hablantes de EL1, las diferencias no son grandes. Para determinar si, a pesar de todo, hay diferencias significativas en estos datos, recurrimos al análisis estadístico.[104]

*Resultados estadísticos*

Llevamos a cabo análisis de varianza (ANOVA factorial), una prueba de efectos intersujetos (cf. 3.3.2), en cada atenuante epistémico particular, en cada

[104] Queremos señalar que, dentro de un grupo de hablantes, es posible que un atenuante sea sobrerrepresentado en unos pocos hablantes, lo que aumentará la media de modo desorientador. De ahí que el análisis estadístico sea imprescindible.

subcategoría (verbos y adverbios) y en todos los atenuantes epistémicos en total. En la tabla 4:2, se exponen los resultados de estos análisis.

La columna (A) muestra si hay una interacción entre las variables independientes, *grupo de hablantes* (*EL1-EL2*) y *tipo de conversación* (*DIntra-DInter-NInter*), que afecte al empleo de los atenuantes; la columna (B) expone las diferencias (o ausencia de estas) entre los dos grupos de hablantes (EL1 y EL2) (cf. la leyenda); (C) muestra los resultados correspondientes para las modalidades discursivas (discusión y negociación); y (D) para el contraste entre el contexto intra e intercultural. En esta última comparación, solo hemos incluido los hablantes de EL1, porque la comparación de la producción de marcadores de atenuación en DIntraSL1 y DInterEL2 no nos habría permitido sacar conclusiones acerca del contexto cultural; sería imposible separar las diferencias debidas al contexto de las debidas a las diferencias lingüísticas entre el español y el sueco.

La línea 11 muestra los resultados del cálculo sobre todos los atenuantes epistémicos en total, la línea 6 se refiere a la subcategoría de los verbos léxicos epistémicos, y la línea 10 incluye los datos de los adverbios modales epistémicos.

Tabla 4:2. *Resultados del análisis de varianza de los atenuantes epistémicos.*

| | **ATENUANTES EPISTÉMICOS** | A | B | C | D |
|---|---|---|---|---|---|
| | **Verbos** | **Interacción** | **EL1-EL2** | **DInter-NInter** | **DIntra-DInter** |
| 1 | *creo/creemos* | NO | EL1 < EL2 | NO | NO |
| 2 | *no sé* | NO | NO | D > N | NO |
| 3 | *me/nos parece* | NO | NO | NO | NO |
| 4 | *supongo/se supone* | SÍ (p < .10) | EL1 > EL2 (D) | D > N (EL1) | NO |
| 5 | *pienso/pensamos* | NO | NO | NO | NO |
| 6 | **Subtotal** | **NO** | **NO** | **NO** | **NO** |
| | **Adverbios** | | | | |
| 7 | *quizá(s)* | NO | EL1 < EL2 | NO | NO |
| 8 | *a lo mejor* | SÍ (p < .10) | EL1 > EL2 (D) | D > N (EL1) (p < .10) | SÍ (p < .10) |
| 9 | *igual* | NO | EL1 > EL2 | NO | NO |
| 10 | **Subtotal** | **NO** | **NO** | **NO** | **NO** |
| 11 | **TOTAL** | **NO** | **NO** | **NO** | **NO** |

*EL1 < EL2* *La frecuencia en EL2 es significativamente mayor que en EL1 (p < .05).*
*EL1 > EL2* *La frecuencia en EL1 es significativamente mayor que en EL2 (p < .05).*
*EL1 > EL2 (D)* *La frecuencia en EL1 es significativamente mayor que en EL2, pero solo en DInter (p < .05).*
*D > N* *La frecuencia en DInter es significativamente mayor que en NInter (p < .05).*
*D > N (EL1)* *La frecuencia en DInter es significativamente mayor que en NInter, pero solo en EL1.*

| | |
|---|---|
| *(p < .10)* | *El resultado es marginalmente significativo (p < .10).* |
| *SÍ (p < .10)* | *El resultado es marginalmente significativo (p < .10)* |
| *NO* | *No hay diferencias significativas en este contraste.* |

Empezando por el análisis de todos los atenuantes epistémicos en total (línea 11), ha resultado que no hay interacción entre el grupo de hablantes (*EL1-EL2*) y el tipo de conversación (*DIntra-DInter-NInter*) (casilla 11A), ni hay diferencias entre los subgrupos que nos interesan contrastar: los hablantes de EL1 y EL2 (casilla 11B), las discusiones y negociaciones interculturales (casilla 11C), y las discusiones intra e interculturales (casilla 11D). Observamos el mismo resultado aislando las dos subcategorías, los verbos léxicos epistémicos (casillas 6A-D), y los adverbios modales epistémicos (casillas 10A-D).

En los análisis de cada marcador particular, dos atenuantes muestran una interacción marginalmente significativa entre *EL1-EL2* y *DIntra-DInter-NInter*: *supongo/se supone* (casilla 4A, F(1; 109) = 2,998; p = ,086) y *a lo mejor* (casilla 8A, F(1; 109) = 3,363; p = ,069), pero los seis restantes marcadores no muestran interacción.

Tres atenuantes son más frecuentes en los hablantes de EL1 que en los hablantes de EL2: el verbo *supongo/se supone*, en DInter (casilla 4B, M(EL1) = ,94; M(EL2) = ,10; p = ,004), y los adverbios *a lo mejor*, también en DInter, (casilla 8B, M(EL1) = ,92; M(EL2) = ,03; p < ,000), e *igual* (casilla 9B, M(EL1) = ,26; M(EL2) = ,00; F(1; 109) = 6,523; p = ,012).

Dos atenuantes son más frecuentes en EL2 que en EL1: el verbo *creo/creemos* (casilla 1B, M(EL1) = 3,72; M(EL2) = 5,82; F(1; 109) = 6,325; p = ,013), y el adverbio *quizá(s)* (casilla 7B, M(EL1) = ,59; M(EL2) = 1,43; F(1; 109) = 3,977; p = ,049). Los tres restantes atenuantes: *no sé, me/nos parece* y *pienso/pensamos* no muestran diferencias significativas entre EL1 y EL2.

En la comparación de las dos modalidades discursivas, dos marcadores han mostrado una diferencia significativa entre DInter y NInter: *no sé* es más frecuente en DInter (casilla 2C, M(DInter) = 4,51; M(NInter) = ,83; p < ,000) y también *supongo/se supone*, aunque solo en los hablantes de EL1 (casilla 4C, M(DInter) = ,94; M(NInter) = ,32; p < ,027); *a lo mejor* muestra una tendencia igual, pero solo marginalmente significativa, en los hablantes de EL1 (casilla 8C, M(DInter) = ,92; M(NInter) = ,50; p = ,050).

Entre los contextos culturales, DIntra y DInter, encontramos una sola frecuencia marginalmente mayor, en el caso del marcador *a lo mejor* (casilla 8D), en DInter (M = ,92) que en DIntra (M = ,53) (p = ,055).

Veamos ahora los resultados correspondientes para los adverbios modales epistémicos.

### 4.4.2 Atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos

En la tabla 4:3, se presenta la frecuencia de los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos (*n* = 1328), divididos entre los marcadores particulares, las tres subcategorías y los cinco subgrupos. En las líneas 23-24, se dan las frecuencias totales para todos los aproximantes; en las líneas 10-11, los subtotales de los apéndices aproximativos y generalizadores; en las líneas 16-17, de los aproximantes ante y pospuestos; y, en las líneas 21-22, de los adverbios de cantidad limitativos.

Tabla 4:3. *Frecuencia de aproximantes en cada subgrupo.*

| **APROXIMANTES** | | A | B | C | D | E | F |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **DIntra** | **DInter** | | **NInter** | | |
| | **Apéndices** | **EL1** | **EL1** | **EL2** | **EL1** | **EL2** | **Total** |
| 1 | *y/o tal (y cual)* | 66 | 20 | 0 | 4 | 13 | 103 |
| 2 | *y todo /es(t)o/* | 14 | 31 | 16 | 7 | 10 | 78 |
| 3 | */o/ algo así* | 8 | 11 | 39 | 0 | 13 | 71 |
| 4 | */y/o/ así* | 31 | 18 | 12 | 3 | 3 | 67 |
| 5 | *y es(t)o* | 5 | 34 | 3 | 4 | 6 | 52 |
| 6 | */o/ lo que sea* | 20 | 18 | 1 | 2 | 0 | 41 |
| 7 | *o algo* | 5 | 3 | 27 | 1 | 4 | 40 |
| 8 | *cosas así* | 4 | 6 | 0 | 1 | 2 | 13 |
| 9 | *etcétera* | 1 | 0 | 0 | 3 | 2 | 6 |
| 10 | **Subtotal** | **154** | **141** | **98** | **25** | **53** | **471** |
| 11 | **‰ media** | **2,28** | **2,95** | **3,66** | **0,89** | **2,80** | |
| | **Ante y postpuestos** | | | | | | |
| 12 | *como* | 21 | 42 | 94 | 4 | 5 | 166 |
| 13 | *más o menos* | 13 | 22 | 25 | 2 | 4 | 66 |
| 14 | *así* | 8 | 25 | 15 | 1 | 0 | 49 |
| 15 | *digamos* | 9 | 20 | 1 | 5 | 1 | 36 |
| 16 | **Subtotal** | **51** | **109** | **135** | **12** | **10** | **317** |
| 17 | **‰ media** | **0,79** | **2,71** | **3,99** | **0,39** | **0,45** | |
| | **Limitativos** | | | | | | |
| 18 | *un poco* | 58 | 67 | 72 | 46 | 54 | 297 |
| 19 | *bastante* | 24 | 48 | 40 | 26 | 14 | 152 |
| 20 | *casi* | 15 | 29 | 31 | 12 | 4 | 91 |
| 21 | **Subtotal** | **97** | **144** | **143** | **84** | **72** | **540** |
| 22 | **‰ media** | **1,64** | **3,08** | **4,86** | **2,59** | **5,18** | |
| 23 | **TOTAL** | **302** | **394** | **376** | **121** | **135** | **1328** |
| 24 | **‰** | **4,71** | **8,73** | **10,75** | **3,87** | **8,43** | |

En estos datos, saltan a la vista algunos números, por ejemplo, el la línea 24, la diferencia entre los hablantes de EL1 y EL2 en las negociaciones (M(EL1) = 3,87; M(EL2)= 8,43) y en los hablantes de EL1 entre el contexto intracultural (M = 4,71) y el intracultural (M = 8,73). Los resultados estadísticos de estos y otros contrastes se presentan a continuación.

*Resultados estadísticos*

La tabla 4:4 expone los resultados de las pruebas de efectos intersujetos en los atenuantes por aproximación, generalización y limitación, que se han llevado a cabo de modo idéntico en esta categoría que en la anterior (cf. 4.4.1).

En el línea 20, tenemos los resultados para todos los aproximantes en total; en la línea 10, para el subtotal de los apéndices; en la línea 15, para los aproximantes ante y postpuestos; y, en la línea 19, para los adverbios de cantidad limitativos:

Tabla 4:4. *Resultados de la prueba de efectos intersujetos de los aproximantes.*

| **APROXIMANTES** | | A | B | C | D |
|---|---|---|---|---|---|
| | **Apéndices** | **Inter-acción** | **EL1-EL2** | **DInter-NInter** | **DIntra-DInter** |
| 1 | *y/o tal /y cual/* | NO | NO | NO | NO |
| 2 | *y todo /es(t)o/* | NO | NO | NO | NO |
| 3 | */o/ algo así* | NO | EL1 < EL2 | NO | NO |
| 4 | */y/o/ así* | NO | NO | NO | NO |
| 5 | *y es(t)o* | SÍ | EL1 > EL2 (D) | D > N (EL1) | DIntra < DInter |
| 6 | */o/ lo que sea* | SÍ | EL1 > EL2 (D) | D > N (EL1) | NO |
| 7 | */o/ algo* | SÍ (p < .10) | EL1 < EL2 (D) | NO | NO |
| 8 | *cosas así* | SÍ (p < .10) | EL1 > EL2 (D, p < .10) | NO | NO |
| 9 | *etcétera* | NO | NO | NO | NO |
| 10 | **Subtotal** | **NO** | **EL1 < EL2** | **NO** | **NO** |
| | **Ante y pos.** | | | | |
| 11 | *como* | SÍ (p < .10) | EL1 < EL2 (D) | D > N | NO |
| 12 | *más o menos* | SÍ (p < .10) | EL1 < EL2 (D) | D > N (EL2) | NO |
| 13 | *así* | NO | NO | D > N | DIntra < DInter |
| 14 | *digamos* | SÍ | EL1 > EL2 (D) | D > N (EL1) | DIntra < DInter |
| 15 | **Subtotal** | **NO** | **NO** | **D > N** | **DIntra < DInter** |
| | **Limitativos** | | | | |
| 16 | *un poco/poquito* | NO | NO | NO | NO |
| 17 | *bastante* | NO | EL1 < EL2 (p < .10) | NO | NO |
| 18 | *casi* | SÍ (p < .10) | NO | D > N (EL2) | NO |
| 19 | **Subtotal** | **NO** | **EL1 < EL2** | **NO** | **NO** |
| 20 | **TOTAL** | **NO** | **EL1 < EL2** | **D > N** | **DIntra < DInter** |

| | |
|---|---|
| *EL1 < EL2* | *La frecuencia en EL2 es significativamente mayor que en EL1 (p < .05).* |
| *EL1 > EL2 (D)* | *La frecuencia en EL1 es significativamente mayor que en EL2, pero solo en DInter (p < .05).* |
| *EL1 < EL2 (D)* | *La frecuencia en EL2 es significativamente mayor que en EL1, pero solo en DInter (p < .05).* |
| *D > N* | *La frecuencia en DInter es significativamente mayor que en NInter (p < .05).* |
| *D > N (EL1)* | *La frecuencia en DInter es significativamente mayor que en NInter, pero solo en EL1 (p < .05).* |
| *D > N (EL2)* | *La frecuencia en DInter es significativamente mayor que en NInter, pero solo en EL2 (p < .05).* |
| *DIntra < DInter* | *La frecuencia en DInter es significativamente mayor que en DIntra (p < .05).* |
| *EL1 > EL2 (D, p < .10)* | *La frecuencia en EL1 es marginalmente mayor que en EL2 (p < .10), pero solo en DInter.* |
| *EL1 < EL2 (p < .10)* | *La frecuencia en EL2 es marginalmente mayor que en EL1 (p < .10).* |
| *SÍ* | *El resultado es significativo (p < .05).* |
| *SÍ (p < .10)* | *El resultado es marginalmente significativo (p < .10).* |
| *NO* | *No hay diferencias significativas en este contraste.* |

Los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos en total no muestran interacción entre el grupo de hablantes y el tipo de conversación (casilla 20A), pero tienen diferencias significativas en los tres contrastes: son más frecuentes en EL2 (M = 9,50) que en EL1 (M = 5,61) (casilla 20B, F(1; 109) = 6,529; p = ,012), más frecuentes en DInter (M = 9,69) que en NInter (M = 6,15; p = ,048; casilla 20C), y más frecuentes en DInter (M = 8,73) que en el DIntra (M = 4,71; p < ,000; casilla 20D).

Entre los atenuantes que muestran una interacción significativa entre *grupo de hablantes* y *tipo de conversación* encontramos los apéndices *y es(t)o* (casilla 5A, F(1; 109) = 8,019; p = ,006) y */o/ lo que sea* (casilla 6A, F(1; 109) = 4,022; p = ,047) y el aproximante ante- o pospuesto *digamos* (casilla 14A, F(1; 109) = 4,527; p = ,036).

Otros tres atenuantes tienen una interacción marginalmente significativa: los apéndices */o/ algo* (casilla 7A, F(1; 109) = 3,641; p = ,059) y *cosas así* (casilla 8A, F(1; 109) = 3,708; p = ,057), los aproximantes ante- o pospuestos *como* (casilla 11A, F(1; 109) = 2,947; p = ,089) y *más o menos* (casilla 12A, F(1; 109) = 3,756; p = ,055), y el aproximantes limitativo *casi* (casilla 18A, F(1; 109) = 2,942; p = ,089). Los marcadores y subtotales restantes no muestran interacción.

En la comparación de los dos grupos de hablantes, encontramos una frecuencia mayor en EL2 que en EL1, además de en el total de aproximantes (casilla 20B), tanto en el subtotal de los apéndices (casilla 10B, M(EL1) = 1,78; M(EL2) = 2,94; F(1; 109) = 8,127; p = ,005) como en el de los adverbios limitativos (casilla 19B, M(EL1) = 2,34; M(EL2) = 5,03; F(1; 109) = 4,311; p = ,040), aunque no en los aproximantes ante y pospuestos (casilla 15B).

La misma tendencia de una frecuencia mayor en EL2 que en EL1 se observa en el apéndice */o/ algo así* (casilla 3B, M(EL1) = ,10; M(EL2) = ,69; F(1; 109) = 12,524; p = ,001). Otros tres atenuantes dan este resultado solo en DInter: */o/ algo* (casilla 7B, M(EL1) = ,08; M(EL2) = 1,46; p = ,001), *como* (casilla 11B, M(EL1) = 1,00; M(EL2) = 2,40); p = ,006) y *más o menos* (casilla 12B, M(EL1) = ,45; M(EL2) = 1,11; p = ,011), y, en el caso de *bastante*, el resultado era solo marginalmente significativo (casilla 17B, M(EL1) = ,65; M(EL2) = 1,45; F(1; 109) = 3,506; p = ,064).

Algunos aproximantes son más frecuentes en EL1 que en EL2, aunque solo en DInter: los apéndices *y est(t)o* (casilla 5B, M(EL1) = ,83; M(EL1) = ,31; p = ,038) y */o/ lo que sea* (casilla 6B, M(EL1) = ,36; M(EL2) = ,02; p = ,002), y el aproximante ante o pospuesto *digamos* (casilla 14B, M(EL1) = ,65; M(EL2) = ,04; p = ,001). El apéndice *cosas así* da un resultado marginalmente significativo en DInter (casilla 8B, M(EL1) = ,11; M(EL2) = ,00; p = ,051).

En la comparación de las dos modalidades discursivas, observamos una frecuencia significativamente mayor en DInter que en NInter, además de en el total de aproximantes (casilla 20C), en el subtotal de aproximantes ante y pospuestos (casilla 15C, M(DInter) = 3,32; M(NInter) = ,42; p < ,000), y en los siguientes aproximantes particulares: *como* (casilla 11C, M(DInter) = 1,66; M(NInter) = ,20; p = ,004) y *así* (casilla 13C, M(DInter) = ,52; M(NInter) = ,02; p = ,001), y, solo en los hablantes de EL1: *y es(t)o* (casilla 5C, M(DInter) = ,83; M(NInter) =,13; p = ,004), */o/ lo que sea* (casilla 6C, M(DInter) = ,36; M(NInter) = ,04; p = ,003) y *digamos* (casilla 14C, M(DInter) = ,65; M(NInter) = ,12; p = ,002), y, solo en los hablantes de EL2: *más o menos* (casilla 12C, M(DInter) = 1,11; M(NInter) = ,12; p < ,000), y *casi* (casilla 18C, M(DInter) = 1,16; M(NInter) = ,26; p = ,001).

El contraste entre el contexto intra e intercultural muestra que los aproximantes son más frecuentes en el contexto intercultural que en el intracultural, además de en el total (casilla 20D), en el subtotal de aproximantes ante y pospuestos (casilla 15D, M(DIntra) = ,79; M(DInter) = 2,71; p <,001) y en los aproximantes aislados *y es(t)o* (casilla 5D, M(DIntra) = ,08; M(DInter) = ,83; p < ,001), *así* (casilla 13D, M(DIntra) = ,10; M(DInter) = ,61; p < ,000 y *digamos* (casilla 14D, M(DIntra) = ,12; M(DInter) = ,65; p = ,001.

Finalmente, veamos algunas tendencias generales en la distribución de marcadores de atenuación en el corpus.

### 4.4.3 Resultados cuantitativos y estadísticos generales

*Proporción de atenuantes epistémicos y aproximantes*

En la tabla 4:5, se presenta la proporción de atenuantes epistémicos y aproximantes, en porcentajes, en los cinco subgrupos analizados.

En los hablantes de EL1, se nota que la proporción media de las dos categorías es alrededor de 70/30 (Media EL1), mientras que, en los hablantes de EL2, es más bien de 50/50 (Media EL2).

Tabla 4:5. *Proporción de atenuantes epistémicos y aproximantes en los seis subgrupos (%).*

| **Atenuantes** | **DIntra** | **DInter** | | **NInter** | | **Media** | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **EL1** | **EL1** | **EL2** | **EL1** | **EL2** | **EL1** | **EL2** |
| Epistémicos | 73,78 | 57,86 | 44,54 | 70,56 | 52,63 | **67,29** | **46,94** |
| Aproximantes | 26,22 | 42,14 | 55,46 | 29,44 | 47,37 | **32,71** | **53,06** |

*Resultados estadísticos*

Finalmente, realizamos dos análisis de varianza complementarios para probar si hay interacción entre cada una de las variables *grupo de hablantes* y *tipo de conversación*, por un lado, y *categoría de atenuantes* (atenuantes epistémicos y aproximantes), por otro, esto es, si el grupo de hablantes o el tipo de conversación, respectivamente, influye en el uso de cierta categoría de atenuantes.

Así pues, en el primer ANOVA, probamos la interacción entre las variables *grupo de hablantes* (*EL1-EL2*) y *categoría de atenuantes* (epistémicos/aproximantes – *Epistaprox* en la tabla 4:6), y, en el segundo ANOVA, entre *tipo de conversación* (*DIntra-DInter-NInter*) y *categoría de atenuantes* (*Epistaprox*). Los resultados de estos análisis se exponen esquemáticamente en la tabla 4:6:

Tabla 4:6. *ANOVAs de* grupo de hablantes / tipo de conversación *y* categoría de atenuantes.

| ANOVA | Variables | Interacción |
|---|---|---|
| 1 | EL1-EL2*EPISTAPROX | SÍ |
| 2 | DINTRA-DINTER-NINTER*EPISTAPROX | SÍ |

| | |
|---|---|
| *EL1-EL2* | *La variable* grupo de hablantes *(EL1 o EL2).* |
| *DINTRA-DINTER-NINTER* | *La variable* tipo de conversación *(DIntra, DInter o NInter).* |
| *EPISTAPROX* | *La variable* categoría de atenuantes*: epistémicos o aproximantes.* |
| *SÍ* | *Hay interacción entre estas dos variables.* |

La primera prueba muestra una interacción significativa entre el grupo de hablantes y la categoría de atenuantes (F(1;224) = 5,563; p = ,019), como se observa en la línea (1) de la tabla. Esto significa que el uso de las dos categorías de atenuantes, epistémicos y aproximantes, depende del grupo de hablantes (EL1 y EL2). La segunda prueba (línea 2) indica que el empleo de atenuantes epistémicos y aproximantes depende también del tipo de conversación (DIntra, DInter y NInter), porque hay una interacción significativa entre el tipo de conversación y la categoría de atenuantes (F(2; 222) = 5,010; p = ,007).

Pasamos ahora a la discusión de todos los resultados contrastivos del capítulo.

## 4.5 Discusión de los resultados

En esta sección, discutiremos los resultados del capítulo 4 y evaluaremos las tres hipótesis de trabajo, a fin de cumplir con el objetivo (2), el análisis contrastivo tripartito: el contraste entre EL1 y EL2 (4.5.1), entre las discusiones y las negociaciones (4.5.2) y entre el contexto intra e intercultural (4.5.3).

### 4.5.1 Contraste entre hablantes de EL1 y hablantes de EL2

La hipótesis (1), en 3.5.1, ha supuesto que los atenuantes serían más frecuentes en el grupo de hablantes de EL2 que en el grupo de EL1. Esta suposición se ha basado en resultados de estudios anteriores, que indican que los suecos, en interacciones intraculturales, tienen una baja tolerancia a la conflictividad, autoafirmación y asertividad, mientras que los españoles toleran mejor estas circunstancias, o incluso las aprecian (cf. 2.6.1). La idea, pues, ha sido que los HNNs suecos, en la interacción intercultural, emplearían más atenuantes que los HNs españoles por transferencia sociopragmática y/o pragmalingüística del sueco.

*Atenuantes epistémicos*

Como categorías, en sus usos y funciones generales, tanto los verbos léxicos epistémicos como los adverbios modales epistémicos son empleados de modo similar entre los hablantes de EL1 y los de EL2 en el corpus; esta es la impresión del análisis cualitativo de los ejemplos, que queda confirmada por los análisis estadísticos: no hay diferencias significativas entre los HNs y HNNs en la frecuencia de atenuantes epistémicos en cada una de las dos subcategorías, ni en la frecuencia de todos los atenuantes epistémicos en total. En otras palabras, en esta categoría de atenuantes, los resultados cuantitativos no confirman la hipótesis de una frecuencia mayor en los hablantes de EL2. Donde sí se encuentran diferencias, es en el empleo de cada marcador particular.

Hay varias posibles explicaciones del mayor uso de *supongo/se supone*, *a lo mejor* e *igual* en EL1, y de *creo/creemos* y *quizá(s)* en EL2. Una comparación posterior con el subcorpus sueco revela que las formas del verbo *anta* (‘suponer’) son mucho menos comunes que *supongo/se supone* en español; hay una sola ocurrencia de este verbo en el subcorpus sueco. La forma impersonal *se supone que* no tiene equivalente en sueco, por lo que su uso será más difícil adquirir en la L2. Esta función la cumplen, en sueco, las partículas *nog* y *väl*[105].

Dado que no hay diferencias en la frecuencia total de verbos epistémicos entre los hablantes de EL1 y EL2, es lógico concluir que el mayor uso de *creo/creemos* de los hablantes de EL2 compensa el menor uso de otros verbos,

[105] La particula *nog* se usa para “indicar que el contenido de una oración declarativa es considerado, por el mismo hablante, como probable (‘el hablante supone que…’)” (Teleman *et alii* 1999, 4: 117, trad. nuestra). Con la partícula *väl*, el hablante indica, en palabras de la Gramática de la Academia Sueca “que tentativamente supone lo dicho en una oración declarativa afirmativa que, sin *väl*, podría interpretarse como supuestamente verdadera” (Teleman *et alii* 1999, 4: 116, trad. nuestra).

como *supongo/se supone*. Como el verbo *creer*, en la mayoría de los casos, puede sustituir a los demás verbos, desde el punto de vista funcional, y el adverbio *quizás* prácticamente siempre puede emplearse en lugar de *a lo mejor* e *igual*, no es extraño que los hablantes de EL2 tiendan a preferir uno de los verbos y uno de los adverbios para cada función; es normal que haya menos diversidad lexical en una L2.

Este resultado puede compararse con el de Félix-Brasdefer (2004), que estudia el uso de mitigadores en respuestas negativas a invitaciones, pedidos y sugerencias en el discurso oral de mexicanos y de aprendices avanzados, anglohablantes, de español como lengua extranjera. El autor observa que, mientras los hablantes de español EL1 emplean las formas *(no) creo que*, *(no) pienso que*, *me parece que*, *siento que*, *se me hace que* y *considero que*, en el grupo de hablantes de EL2 solo ocurren dos de las formas: *(no) creo que* y *(no) pienso que*.

Esta tendencia puede explicarse por el mecanismo de *sobregeneralización pragmática* (Schmidt y Richards 1980, Thomas 1983), que implica que un HNN elige una expresión de preferencia, y la usa en una gama más amplia de contextos de lo que hacen los HNs (cf. 2.4.3). Lindqvist (2006), que estudia el desarrollo del uso de marcadores discursivos en algunos de los aprendices de nuestro corpus, concluye que los hablantes actúan según el principio "uno a la vez y para la mayor cantidad de usos posibles" (Lindqvist 2006: 14). Los aprendices tienen preferencias por ciertos marcadores y los sobreusan, mientras que los HNs no dan muestras de tales preferencias. La autora señala la posibilidad de que esta restricción de los HNNs sea una estrategia de adquisición, un principio de economía lingüística.

Aunque el principio de Lindqvist se refiere a la tendencia de los HNNs de optar por un marcador discursivo específico que usan excesivamente en varias funciones, mientras que el empleo de otros marcadores es escaso, se puede generalizar también a la tendencia de optar por uno de los verbos y uno de los adverbios epistémicos, en este caso *creer* y *quizás*, para cumplir las funciones atenuadoras que estas formas comparten con otras varias en el lenguaje de los HNs.

El adverbio *quizá(s)* es más formal que *a lo mejor* e *igual*, ambos más coloquiales, y es la forma que los hablantes han aprendido primero en clase. También es la forma que corresponde más directamente al adverbio sueco

*kanske* (‘quizá’), con el cual tiene ciertos rasgos fonéticos en común[106]. La locución *a lo mejor* es estructuralmente y cognitivamente más compleja y su significado no se intuye tan fácilmente de sus componentes. La forma *igual* ya está ocupada, para los aprendices, por su significado básico de igualdad, y el uso como adverbio modal epistémico coloquial tampoco es transparente.

En resumen, podemos constatar que los hablantes de EL2 no se distinguen cuantitativamente de los hablantes de EL1 en el uso general de los atenuantes epistémicos, aunque en el uso de atenuantes particulares sí difieren, hecho que se puede explicar, en parte, por transferencia de la L1 y, en parte, por estrategias de adquisición típicas de hablantes no nativos.

*Atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos*

En la comparación de los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos entre los hablantes de EL1 y EL2, la tendencia es clara: tanto el total como los subtotales de las subcategorías (excepto el de los aproximantes ante y pospuestos), además de varios de los marcadores particulares (*/o/ algo así*, */o/ algo*, *como*, *más o menos*, *bastante*) son más frecuentes en los hablantes de EL2 que en los hablantes de EL1. Este resultado confirma la hipótesis (1) de un uso más frecuente de atenuantes en los hablantes de EL2.

Como hemos hecho con los atenuantes epistémicos, recurrimos al corpus de control sueco para ver si se puede explicar el uso extenso de aproximantes de los hablantes de EL2 por el uso correspondiente en su lengua materna. Un análisis de efectos intersujetos de los aproximantes en total, esta vez incluyendo los datos del sueco, muestra una frecuencia significativamente mayor en el subcorpus sueco (M = 21,19) que en el intracultural español (M = 3,30; p < ,000). Especialmente notable es el uso, en sueco, del marcador *liksom* (‘como’), que, por sí solo, tiene una frecuencia media de 14,79 ocurrencias por mil palabras, en comparación con las 4,71 ocurrencias de todos los aproximantes en total en el subcorpus intracultural español. Sin embargo, incluso si excluimos el marcador *liksom* del total sueco, se mantiene la diferencia significativa entre el subcorpus sueco y el español.

Cabe suponer, pues, que el uso abundante de atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos de los hablantes de EL2 se explica por transferencia del sueco. Sin embargo, no debe olvidarse que los aproximantes tienen una función importante como atenuantes de la formulación, en la

[106] Los dos adverbios tienen, sin embargo, diferente origen: *quizá(s)* viene del latín *qui sapit*, ‘quién sabe’, mientras que *kanske* está compuesto por las dos formas verbales germánicas *kan* y *ske* ‘puede ocurrir’.

búsqueda de las expresiones adecuadas. El temor a equivocarse, así como la falta de vocabulario adecuado, con la pérdida de imagen que implicaría, son motivos relevantes que favorecen el empleo de los aproximantes, sobre todo en los HNNs, como atenuantes autocéntricos. El carácter intersubjetivo de los aproximantes también favorece el consenso que los suecos, por motivos culturales, quieren establecer y mantener.

Como ya hemos observado en el caso de los atenuantes epistémicos, cuando en la lengua hay varias formas que se emplean de modo idéntico o muy similar, los HNNs tienden a adoptar una o pocas de ellas, y usarla(s) en todos los contextos posibles. En el caso de los aproximantes, los hablantes de EL2 sobregeneralizan el uso de */o/ algo así*, */o/ algo*, *como*, *más o menos* y *bastante*, mientras que otras formas, como *y es(t)o*, */o/ lo que sea*, *cosas así* y *digamos*, se utilizan muy poco, quizás porque presentan un mayor grado de formalidad y/o son menos frecuentes también en EL1. Ellis (2002: 144) explica que la frecuencia de las expresiones en la L1 tiene un papel fundamental en la adquisición de una lengua, porque las reglas estructurales del lenguaje, sean fonológicas, sintácticas o discursivas, surgen del análisis continuo del aprendiz de la distribución del *input* lingüístico.

### 4.5.2 Contraste entre la discusión y la negociación

Según la hipótesis (2), en 3.5.2., hemos supuesto que los marcadores de atenuación se emplearían más en las negociaciones que en las discusiones. Esta suposición se ha basado, en parte, en que la modalidad discursiva de la negociación implica una situación comunicativa más transaccional, más especializada y, por lo tanto, más formal (semiformal) que la de las discusiones (semiinformal). Según Briz (2007b) y otros, la atenuación en español peninsular se emplea principalmente en contextos formales y en el discurso transaccional. Además, la presencia de atenuación es beneficiada por un clima conflictivo (Fant 2006b), que es inherente a las negociaciones, donde hay intereses opuestos de partida, y amenazas a la imagen inevitables (cf. Bravo 1996), que no tienen paralelo en las discusiones.

*Atenuantes epistémicos*

Al contrastar las dos modalidades discursivas del corpus, la discusión y la negociación, hemos encontrado que ni los verbos, ni los adverbios epistémicos, como subcategorías, ni tampoco el total de atenuantes epistémicos, se usan de manera significativamente diferente entre estos subcorpus, lo que no confirma la

hipótesis (2) de un uso más frecuente en las negociaciones que en las discusiones.

En el análisis de los marcadores particulares ha resultado que la expresión verbal epistémica *no sé* es más común en las discusiones que en las negociaciones. Esta tendencia, opuesta a la esperada, se explica si consideramos algunos de los rasgos primarios y situacionales de las dos modalidades discursivas (cf. 3.2.1-3.2.2 y tabla 3:2). La temática de las discusiones, que, al menos inicialmente, es relativamente especializada y polémica, da lugar a la constante expresión de dudas y opiniones personales, que no siempre están bien informadas, y que se atenúan ventajosamente por medio del marcador *no sé*, que también se usa de forma abundante en el tratamiento del *hipertema*: la comparación de España y Suecia (cf. 3.2.1).

Como marcador de duda e inseguridad personal, *no sé* es menos propio de la modalidad discursiva de la negociación, cuya organización en equipos requiere la presentación de opiniones unánimes de cada equipo. Por un lado, en el caso del verbo *saber*, no ocurre, como en los verbos *creer* y *pensar*, el uso de la forma de la primera persona del plural, *no sabemos*, como atenuante; por otro lado, como la meta de la negociación es convencer al otro equipo de su propuesta, el marcador de inseguridad *no sé* no tiene un lugar natural. En las relativamente pocas ocurrencias que hay (NInterEL1: $n$ = 23; NInterEL2: $n$ = 21), *no sé* sirve para los siguientes fines:

- atenuar reproches dirigidos al otro equipo o rechazos de sus propuestas, p. ej.: *el negocio que tenemos ahora mismo es, **no sé,** es demasiado caro* (Nalle, EL2, NInter # 37);
- atenuar sus propias propuestas, p. ej.: *lo que queremos nosotros es bajar el precio y... **no sé**... queremos mejorar el tiempo de entrega, cortarlo* (Nalle, EL2, NInter # 37);
- movimientos retóricos, p. ej.: *si no hay resultados, **no sé** para qué sirve nuestro departamento* (Rubén, EL1, NInter # 7);
- eludir la responsabilidad de fracasos pasados, p. ej.: *bueno, nosotros tenemos muchos trabajadores dentro del departamento de investigación, y hasta ver cuál puede haber soltado algún rumor, no […] **no sé**, yo no [riendo], puede haber sido cualquier persona* (Rubén, EL1, NInter # 7);
- predicción de futuros resultados, p. ej.: *además de este: proyecto que creemos que con: total fiabilidad pues nos va a llevar a un éxito, los otros proyectos que tenemos en investigación, pues quizás de aquí a tres meses también, **no sé**, hayan tenido un desarrollo favorable que se podría*

*presentar en la junta que va a haber dentro de tres meses* (Encarna, EL1, NInter # 23);

- atenuar preguntas, p. ej.: *y **no sé** y ¿es de mucha magnitud el la rebaja en el precio que pedís, es muy grande?* (Guillermo, EL1, NInter # 25);
- expresar duda en la elección de palabras y expresiones, p. ej.: *y **no sé cómo se llama**, un poco de no demasiados, han jugado un poco... ¿cómo?* (Manfred, EL2, NInter # 31), un uso casi exclusivo de los hablantes de EL2.

En cuanto a los adverbios modales epistémicos, no encontramos diferencias significativas entre las discusiones y las negociaciones, lo que parece indicar que estos adverbios tienen un papel de valor más o menos correspondiente en las dos modalidades discursivas.

*Atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos*

En el caso de los aproximantes, la tendencia es, otra vez, clara. Aunque la diferencia no llega a ser significativa en las subcategorías de los apéndices y de los adverbios limitativos, tanto en los aproximantes ante y pospuestos como en el total de aproximantes, así como en siete de los marcadores particulares (*y es(t)o*, */o/ lo que sea*, *como*, *más o menos*, *así*, *digamos* y *casi*), el uso es mayor en las discusiones que en las negociaciones. Este resultado contradice la hipótesis (2).

Tenemos que concluir, por lo tanto, que los rasgos distintivos de las dos modalidades discursivas que hemos identificado aquí como incitantes para un uso mayor de atenuantes, sobre todo la mayor formalidad, transaccionalidad y conflictividad, no tienen el efecto esperado en nuestro corpus. Así pues, hay que buscar cuáles son los rasgos que pueden producir el efecto opuesto.

Volviendo a los rasgos primarios y situacionales de las modalidades discursivas (cf. tabla 3:2), recordamos que uno de los rasgos distintivos de la negociación era el de [+planificada]. Pensamos que el uso de ciertos atenuantes, como los aproximantes, puede ser beneficiado por el contexto menos planificado (más espontáneo) y menos transaccional de las discusiones. Esta tendencia quizás pueda verse como paralela a la mayor frecuencia de marcadores discursivos en conversaciones más informales (cf. Verdonik, Zgank y Pisanski Peterlin 2008). Como hemos visto en el capítulo 3 (3.2), las discusiones, a partir del tema de arranque, se planifican sobre la marcha, lo que favorece el uso de aproximantes como estrategia que ayuda a "nadar y guardar la ropa" cuando el

hablante no está seguro ni de su propia opinión, o de la formulación adecuada de esta, ni de la de los interlocutores.

En las negociaciones, por otro lado, tanto el contenido de la conversación como las posiciones de los interlocutores están predeterminados, lo que da un mayor control de la producción y menos necesidad de aproximantes. Además, el carácter más especializado de la temática y la finalidad transaccional suponen que hay expectativas de hechos exactos y objetivos, y no tanto de juicios subjetivos e ideas aproximadas.

Albelda (2004) investiga cómo la situación de uso afecta al empleo de la cortesía en el lenguaje hablado. La autora analiza dos modalidades discursivas de diferente grado de formalidad: entrevistas semidirigidas, formales, y conversaciones coloquiales, informales. Su objetivo es examinar si la cortesía, entre otros tipos la cortesía mitigadora, es de carácter diferente entre los dos tipos de discurso. La autora concluye que el contexto de las conversaciones coloquiales incentiva el desarrollo de las relaciones sociales más que el de las entrevistas, lo que conlleva una mayor frecuencia de cortesía, y de actividades de imagen en general, en las conversaciones que en las entrevistas. Albelda generaliza la menor frecuencia de cortesía en las entrevistas a otros contextos formales, en los que el fin no es, sobre todo, social, por ejemplo, el intercambio de información o el aprendizaje.

Aunque las modalidades discursivas estudiadas aquí son diferentes a las analizadas por Albelda, y nosotros incluimos no solo la atenuación cortés, sino también la atenuación autocéntrica, pensamos que el contexto menos formal y menos planificado de las discusiones, en comparación con las negociaciones, puede explicar la mayor presencia de ciertos atenuantes en esta modalidad discursiva. En resumidas cuentas, parece que el uso de los aproximantes no es beneficiado por un contexto más formal, sino, al revés, por una situación comunicativa más espontánea.

### 4.5.3 Contraste entre contexto intra e intercultural

El tercer parámetro investigado ha sido el papel del contexto cultural para el uso de atenuantes de los HNs en las discusiones. Según la hipótesis (3), habría una frecuencia mayor de marcadores de atenuación en el contexto intercultural que en el intracultural (cf. 3.5.3).

En la categoría de los atenuantes epistémicos, no encontramos diferencias significativas, por lo que podemos suponer que el uso de esta categoría de

atenuantes no se ve afectado en mayor grado por el contraste cultural, resultado que no confirma la hipótesis (3).

En el análisis de los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos, el total de los aproximantes, la subcategoría de los aproximantes ante y pospuestos y tres de los marcadores particulares (*y es(t)o*, *así*, *digamos*) muestran la tendencia esperada: una mayor frecuencia en las discusiones interculturales que en las intraculturales. En otras palabras, se confirma, en general, la hipótesis (3) en la categoría de los aproximantes.

La tendencia de una mayor frecuencia de aproximantes en el contexto intercultural que en el intracultural se deja explicar por algunos de los rasgos específicos de este contexto, tratados en el capítulo 2 (2.6.1). En la situación intercultural, los hablantes caracterizan a los interlocutores de la otra nacionalidad como *foráneos*, cuyos pensamientos y acciones son difíciles de pronosticar, porque los foráneos no comparten con el hablante el código, ni todos los conocimientos culturales. De ahí que la situación intercultural sea psicológicamente más insegura, la distancia social sea mayor, y la intersubjetividad sea menor (Häggkvist 2002). Además, la orientación de los HNs hacia su rol situacional como *anfitriones*, y el tratamiento recurrente del *hipertema*, la comparación de España y Suecia, son circunstancias que permiten a los suecos jugar el papel de expertos, debido a sus experiencias de los dos países (Häggkvist 2002, Bravo 1998). En otras palabras, en las discusiones interculturales, los hablantes, en varios sentidos, se mueven en terrenos desconocidos, lo que incrementa la necesidad de estrategias que atenúen la exactitud de lo dicho, e indirectamente atenúen la fuerza ilocutiva, previniendo posibles conflictos y protegiendo tanto la imagen propia como la ajena, como en el siguiente ejemplo, donde Francisco emplea aproximantes, al lado de otras formas atenuantes, al explicar su idea de la opinión del pueblo sueco sobre la Unión Europea:

(4:33)

```
*FRA:  1 sin embargo en Suecia lo que me parece a mí, por lo que
       2 oigo y tal # que está como más dividida la cosa, que hay
       3 gente clarísimamente con el <no, como> [>1] tú has
       4 dicho, un cuarenta por ciento, <y xxx> [>2] aquí en
       5 España todo el mundo lo de Europa <#> [>3] lo tenemos
       6 como normal y corriente que al final vamos a ser Europa.
*NIL:  7                            <sí, sí, sí> [<1] .
*NIL:  8                            <mhm> [<2] .
*EST:  9                       <sí> [<3] .
```

EST: Esteban, FRA: Francisco (EL1), NIL: Nils (EL2), DInter # 19

Otra explicación del uso mayor de aproximantes en el contexto intercultural, que puede añadirse a las anteriores, es que los HNs se vean influenciados por los HNNs, quienes, como hemos visto en 4.5.1, usan estos marcadores con mucha abundancia, tanto en su lengua materna como en la L2. Varios autores han señalado el carácter "contagioso" de los marcadores discursivos. Norrby (2002: 35), señala que los apéndices "probablemente tienen una tendencia al contagio" (trad. nuestra).

## 4.6 Síntesis y conclusión del capítulo

El propósito de este capítulo ha sido analizar, de modo cualitativo y cuantitativo, los usos de dos categorías grandes de marcadores de atenuación autocéntrica y alocéntrica en el corpus: los *atenuantes epistémicos* y los *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos*. Hemos analizado las funciones atenuantes de estos marcadores de modo cualitativo, a partir de ejemplos contextualizados, y de modo cuantitativo y estadístico, teniendo presentes los tres contrastes recurrentes en este trabajo: la comparación de los hablantes de EL1 y EL2, de las dos modalidades discursivas, la discusión y la negociación, y del contexto intra e intercultural.

En función del objetivo (1), el análisis y la descripción del funcionamiento de los atenuantes, hemos caracterizado los *atenuantes epistémicos* (4.2) como operadores estrictamente pragmáticos que expresan duda, creencia, opinión o evidencialidad, atenúan la fuerza ilocutiva de los actos asertivos, y sirven para eludir la responsabilidad de lo dicho y para proteger las imágenes de los hablantes. Los miembros de la primera subcategoría, los *verbos léxicos epistémicos*: *no sé*, *creo/creemos*, *pienso/pensamos*, *supongo/se supone* y *(me) parece*, pueden tener básicamente dos valores: creencia/duda y opinión, considerados como un *continuum*. Ambos valores pueden tener efectos atenuantes tanto alocéntricos, para prevenir o minimizar el desacuerdo, como autocéntricos, para proteger al hablante de la pérdida de imagen inherente, por ejemplo, en una equivocación. Los *adverbios atenuantes epistémicos*, a su vez: *quizá(s)*, *a lo mejor* e *igual*, gradúan la probabilidad, y se usan sobre todo en contextos especulativos como atenuantes autocéntricos.

Los *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos* (o *aproximantes*) que forman la segunda categoría de atenuantes epistémicos, son operadores semántico-pragmáticos que atenúan el contenido de lo dicho, e indirectamente atenúan la fuerza ilocutiva. Estos marcadores aproximan, generalizan o minimizan la exactitud del elemento modificado y así atenúan la fuerza ilocutiva

y protegen la imagen del hablante y, en ocasiones, la del oyente. Los *apéndices aproximativos y generalizadores*: *y/o tal (y cual)*, *y todo /es(t)o/*, */o/ algo así*, */y/o/ así*, *y es(t)o*, */o/ lo que sea*, *o algo*, *cosas así* y *etcétera*, se añaden al final de una unidad, típicamente un sintagma nominal, y los *aproximantes ante y pospuestos*: *como*, *así*, *digamos* y *más o menos*, aparecen antepuestos o pospuestos al elemento modificado. Las dos subcategorías presentan el referente como ejemplo de una categoría mayor, con referencia a un supuesto conocimiento común. Este carácter intersubjetivo refuerza el grado de atenuación, que puede ser de orientación tanto alocéntrica como autocéntrica.

En la subcategoría de los *adverbios de cantidad limitativos*, *un poco* indica una cantidad pequeña o un grado bajo, y es atenuante por su significado semántico, mientras que *bastante* sirve como eufemismo para *mucho*. *Casi* indica aproximación hacia abajo en la escala y se usa como reserva para evitar la exageración.

La sección 4.4 ha incluido los resultados cuantitativos y estadísticos del uso de marcadores de atenuación en el corpus, que nos han servido para la evaluación de las tres hipótesis del estudio, en función del objetivo (2), el análisis contrastivo.

La hipótesis (1), de una frecuencia mayor de atenuantes en los hablantes de EL2 que en los de EL1, no se ha confirmado en el caso de los atenuantes epistémicos, pero sí en la categoría de los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos. La diferencia entre EL1 y EL2, la hemos explicado por transferencia del sueco; los aproximantes son significativamente más comunes en el subcorpus sueco que en el intracultural español. También hemos observado que estos marcadores son útiles para los HNNs, en las discusiones interculturales, para la atenuación de posibles errores lingüísticos, y que el carácter intersubjetivo de los aproximantes favorece la búsqueda de consenso, valor fundamental en la cultura sueca.

En el nivel de los marcadores particulares, los hablantes de EL2 prefieren algunas expresiones particulares frente a otras más utilizadas por los hablantes de EL1. Entre los marcadores preferidos por los hablantes de EL2 encontramos los atenuantes epistémicos *creo/creemos* y *quizá(s)* y los aproximantes */o/ algo así*, */o/ algo*, *como*, *más o menos* y *bastante*. Hemos explicado esta preferencia por el mecanismo de *sobregeneralización pragmática*. También puede jugar un papel la frecuencia de cada marcador en EL1; los marcadores menos frecuentes en el *input* tardarán más en ser adquiridos por los hablantes de EL2.

La hipótesis (2), de un uso mayor de atenuantes en las negociaciones que en las discusiones, no ha sido confirmada para los atenuantes epistémicos, que,

como categoría, no se distinguen en frecuencia entre las dos modalidades discursivas. Sin embargo, se nota un uso mayor del marcador *no sé* en las discusiones que en las negociaciones, y el verbo *creer*, en las negociaciones, aparece sobre todo en la primera persona del plural, *creemos*, en contraste con el singular, *creo*, en las discusiones. En las discusiones, los hablantes expresan dudas y opiniones estrictamente personales, mientras que, en las negociaciones, hablan siempre como un equipo.

La frecuencia de atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos ha resultado mayor en las discusiones que en las negociaciones, tendencia que contradice la hipótesis (2). Concluimos que el uso de los aproximantes se ve beneficiado por la menor transaccionalidad y planificación de las discusiones. La planificación sobre la marcha del discurso favorece la presencia de aproximantes, que atenúan el acierto de la formulación cuando hay poco tiempo para planificarla, y, en el caso de los hablante de EL2, muchas veces cubren la falta de conocimientos de la lengua. En un discurso más planificado y más transaccional, como la negociación, la expresión tiende a ser más exacta. Este resultado puede compararse con el de Albelda (2004), que observa que el contexto de la conversación coloquial tiene mayor frecuencia de actividades de imagen que el contexto más formal de la entrevista.

La hipótesis (3), que ha predicho una frecuencia mayor de atenuantes en las discusiones interculturales que en las discusiones intraculturales, no se ha comprobado en los atenuantes epistémicos, pero sí en los aproximantes. La mayor frecuencia de aproximantes en el contexto intercultural puede atribuirse a la mayor inseguridad psicológica y mayor distancia social favorecida por esta situación. Los hablantes se caracterizan mutuamente como foráneos, que no comparten código ni conocimientos culturales. El rol situacional de anfitriones de los españoles y el tratamiento del hipertema de las diferencias entre España y Suecia hacen que los españoles les otorguen a los suecos el papel de expertos temáticos. Estos rasgos del contexto intercultural aumentan la necesidad de aproximantes, que atenúan la precisión de lo dicho, y la fuerza del decir, y protegen tanto la imagen personal como la de los interlocutores.

En el nivel más general, el análisis estadístico ha confirmado que la elección de cierta categoría de atenuantes (epistémicos y aproximantes) depende tanto del grupo de hablantes (EL1 y EL2) como del tipo de conversación (discusión intracultural, discusión intercultural y negociación intercultural).

# 5. Movimientos concesivos como estrategias de atenuación

## 5.1 Introducción

Este capítulo forma la segunda parte del núcleo de esta tesis, que son las estrategias de atenuación concretas presentes en nuestro material. En estudios piloto del mismo (Holmlander 2008, entre otros), hemos encontrado que los movimientos concesivos están entre las estrategias de atenuación más comunes de nuestro material, tanto en español como en sueco, y su alta frecuencia en español ha sido comprobada, por ejemplo, por Ferrer y Sánchez Lanza (2005). Esta frecuencia, que indica el alto valor argumentativo de las concesiones, común a las dos lenguas, junto con la escasez de estudios empíricos anteriores de estas construcciones, ha constituido el motivo principal para estudiarlas aquí en profundidad.

Según nuestro modo de ver la categoría de los movimientos concesivos, y como se verá en detalle en este capítulo, pueden aparecer en formas y funciones muy diferentes, y de grados variables de complejidad. Siguiendo en parte la distinción de Gille (2001), aunque no en la terminología (cf. 5.1.2), diferenciaremos entre movimientos concesivos alocéntricos y autocéntricos[107]. Ambos tipos cumplen una función atenuante y son protectores de la imagen: la concesión alocéntrica atenúa el desacuerdo y protege tanto la imagen del oyente como la del hablante, y la concesión autocéntrica atenúa el papel del hablante y anticipa contraargumentos, lo cual sirve para proteger su propia imagen.

### 5.1.1 Disposición del capítulo

En las secciones 5.2 y 5.3, repasaremos los diferentes tipos de movimientos concesivos que hemos podido identificar en el corpus, divididos entre las dos grandes categorías: movimientos concesivos alocéntricos (5.2) y movimientos concesivos autocéntricos (5.3), cada una con cuatro subcategorías, varias de las cuales se dividen además en subtipos.

[107] Vamos a alternar estas denominaciones con las más simples *concesión alocéntrica* y *autocéntrica*.

Conforme a la disposición del capítulo anterior, las secciones 5.2 y 5.3 responden principalmente al objetivo (1) de nuestro estudio: el análisis y la descripción de la función atenuante de los movimientos concesivos con respecto a qué es lo que atenúan y cuáles son los motivos de su uso en el corpus. En cada apartado, se da primero una presentación general de la subcategoría o subtipo de movimiento en cuestión, seguida de ejemplos en contexto del corpus. En estas secciones, también tendremos en cuenta el objetivo (2), del análisis contrastivo tripartito, en el sentido de que, en la mayoría de los casos, damos ejemplos de cada subcorpus y subgrupo. Sin embargo, en este análisis se explicitarán sobre todo los usos y aspectos más claramente diferenciales entre los dos grupos de hablantes, las dos modalidades discursivas y los dos contextos culturales. El análisis contrastivo propiamente dicho, que responde a los objetivos (2a), (b) y (c), se presentará en las secciones 5.4 y 5.5. En 5.4, se exponen los resultados cuantitativos y estadísticos a partir las hipótesis (1), (2), y (3), y, en 5.5, hay una discusión de todos los resultados contrastivos del capítulo. En 5.6, finalmente, se da la síntesis y conclusión del capítulo.

La exposición de las categorías y subcategorías está organizada según la frecuencia de aparición de cada tipo de ejemplo, empezando por los más frecuentes.

Primero, en 5.1.2, nos detendremos en algunas aproximaciones teóricas generales a los movimientos concesivos presentadas por otros autores.

### 5.1.2 Aproximaciones teóricas al concepto de concesión

Como notan Ferrer y Sánchez Lanza (2005), el movimiento concesivo tiene dos miembros entre los que hay una contradicción: "a los operadores argumentativos del primer miembro (*bueno*, *aunque*, *incluso*) se opone la contradicción argumentativa del segundo (*pero*, *sin embargo*, *no obstante*)" (Ferrer y Sánchez Lanza 2005: 147)[108].

En palabras de Briz (2003: 36), las concesiones sirven de "preludios minimizadores de los argumentos y conclusiones contrarias (introducidas, por ejemplo, por *pero*), en fin, del desacuerdo". En muchos casos, las concesiones son expresiones de cortesía, porque se acercan cortésmente al punto de vista del oyente, aunque ese acercamiento, en la mayoría de los casos, es solo parcial, o

[108] En otro artículo, Ferrer y Sánchez Lanza (2003: 882, 885) caracterizan esta estrategia así: "[a]sentir con contraargumentos: *'sí, puede ser… pero…'*", o "asentimiento, seguido de contra-argumentos (*sí… pero, bueno… pero, bien… pero*)".

solo un truco, para que luego se pueda introducir una opinión o argumento contrario.

Bravo (1996: 124), a su vez, afirma que las concesiones "expresa[n] la aceptación de toda o de alguna parte de la posición del oponente o una cesión de toda o alguna parte de la posición del negociador (cf. Donohue, 1981)".

En el ámbito de la retórica, Angenot (1982: 274-275) señala la importancia de distinguir entre la concesión real y la llamada *concesión retórica*, que es una estrategia polémica, un "ataque disfrazado" o "maniobra táctica", que se presenta en la forma general: *puede que – pero* – ('il se peut que – mais –'). El hablante, según Angenot, concede aparentemente al adversario más de lo que pide, para luego poner en tela de juicio la posición que este defiende. Por lo tanto, la concesión es una ficción discursiva.

En su análisis de la cortesía positiva, en el sentido de Brown y Levinson, Haverkate (1994: 28-30) analiza la concesión como una estrategia general con función atenuante y cortés, que pertenece al *macronivel del discurso* y al *macroacto argumentativo*, y que expresa acuerdo con la opinión del interlocutor, para dar la impresión de una conformidad parcial sobre el tema tratado y para anticipar el desacuerdo entre los interlocutores. La función estratégica radica en que "el hablante 'concede' que es posible lanzar por lo menos un argumento contra lo que afirma" (Haverkate 1994: 118). Para Haverkate (1994: 29), la concesión es una manera empática de aumentar el poder persuasivo de lo dicho, porque el hablante muestra que toma en serio el razonamiento del interlocutor. El autor nota que es frecuente que los hablantes den prioridad al consenso con los interlocutores sobre la confirmación de sus propias opiniones[109]. El argumento que concede el hablante puede ser un argumento anticipado por él mismo o uno ya presentado por el interlocutor.

Gille (2001), en su estudio sobre pautas argumentativas en las discusiones del Corpus AKSAM, distingue las "concesiones insuficientes", que sirven para "tomar una postura 'falsa'" (Gille 2001: 91) en la conversación. El autor distingue dos tipos básicos de concesiones: la concesión negativa insuficiente y la concesión positiva insuficiente. En el primer grupo, Gille incluye los rechazos y refutaciones concesivos, y en el segundo, las aceptaciones y apoyos concesivos[110]. Todos estos subtipos pueden dirigirse o hacia las afirmaciones del mismo hablante (auto-) o hacia las afirmaciones de otros (alo-) (Gille 2001: 91).

[109] Como hemos visto en el capítulo 2 (2.6.1), puede que este deseo sea más fuerte en los hablantes suecos.

[110] Gille distingue entre *aceptación* y *rechazo*, por un lado, y *apoyo* y *refutación*, por otro: "Las aceptaciones (ACEP) y los rechazos (RECH) indican únicamente la postura del hablante

Como ilustración de la concesión negativa insuficiente, Gille nos presenta el siguiente extracto de una discusión intercultural del Corpus AKSAM[111]. Mónica[112] y Mª José sostienen que los hombres españoles son muy machistas y que, aun cuando presenten sus comentarios como bromas, en realidad son sinceros[113]:

(5:1)

*MON: 1 pero es que no lo dicen <en> [>1] broma, <eh, **o sea**> [>2],
2 **lo dicen así** pero: en el fondo lo <piensan> [>3] <**te dicen**>
3 [<3] **así para que te rías y la gente dice aja**<**jaja**> [>4]
4 pero: # si lo dicen es por algo .
*MAJ: 5 <no> [<1] .
*MAJ: 6 <sí, sí> [<2].
*MAR: 7 <mhm> [<3] .
*MON: 8 <sí> [<4],
9 sí .

MAJ: Mª José, MON: Mónica (EL1), MAR: Marja (EL2), DInter # 6
(Gille 2001: 92)

En la terminología de Gille, la primera concesión, la de Mónica en las líneas 1-2: *o sea, lo dicen así*, es autorrefutativa, es decir que va dirigida en contra de su argumento inmediatamente anterior: *pero es que no lo dicen en broma, eh* y posterior: *pero en el fondo lo piensan*. Notamos que la estrategia de Mónica sirve para "refutar una parte de una opinión propia, para posteriormente apoyarla – o refutar la concesión – con un argumento de mayor fuerza argumentativa" (Gille 2001: 91-92). El autor afirma, a propósito de la autorrefutación, que esta matización de la propia postura es una reserva para posibles refutaciones ajenas, que hace más digna de crédito la actitud (Gille 2001: 142, nota 25)[114]. En otras palabras, se trata de anticipar un contraargumento, de conceder una crítica que todavía no ha sido presentada.

La segunda concesión del ejemplo (1), la de Mª José (líneas 6-7): *te dicen así para que te rías y la gente dice "ajajaja"*, es, para Gille, alorefutativa, dirigida en contra del argumento de Mónica: *pero en el fondo lo piensan*, y en contra de su propio argumento posterior: *pero si lo dicen es por algo*, el cual apoya el

---

frente a una opinión, sin añadir información a modo de apoyo o refutación (lo cual corresponde a los argumentos [...])" (Gille 2001: 84). El autor usa *apoyo* como sinónimo de *proargumento*, y *refutación* como *contraargumento* (Gille 2001: 76).

[111] Hemos adaptado el formato del ejemplo de Gille a nuestra forma de presentación.

[112] La hablante que Gille llama Maribel es la que aquí llamamos Mónica.

[113] En la exposición de los ejemplos, marcamos con negrita la estrategia enfocada en el texto, y, cuando hay otras estrategias de atenuación en el extracto, las marcamos con subrayado.

[114] Otras funciones que Gille adscribe a la autorrefutación son la de mostrarse franco y generoso y la de trasladar el enfoque de la discusión de un asunto a otro (Gille 2001: 142, nota 25).

argumento de Mónica. Aunque vemos el motivo de Gille para llamar a esta segunda concesión *alorefutativa*, nosotros definimos las dos concesiones del ejemplo (5:1) como autocéntricas, porque nos parece que Mª José simplemente hace eco a Mónica, copiando, con una ligera reformulación, la estructura argumentativa de la hablante anterior. Gille (2001: 92) nota que estas concesiones sirven de modo retrospectivo y prospectivo a la vez: "modifican las afirmaciones anteriores, resguardándose al mismo tiempo de posibles refutaciones futuras".

En cuanto a la llamada concesión positiva, o alo-apoyo, insuficiente[115], Gille (2001: 93) la ejemplifica con un extracto de una discusión intracultural sobre la legalización de la droga:

(5:2)

```
*BLA:  1 <no, porque> [<] alcohol también es legal y sin embargo la
       2 gente bebe <o sea, y si> [>1] vas a ver la gente que es
       3 alcohólica, se gasta <al alta> hasta el último centavo que
       4 tiene en alcohol # o sea, simplemente es un vicio # <xxx>
       5 [>2].
*ENA:  6           <sí, bebe, no> [>1] .
*ENA:  7 <y lo mismo xx lo mismo xxx> [<2] .
*BET:  8 hombre, pero no es lo mismo, <# por ejemplo el alcohol está
       9 legalizado> [>] y el juego también .
*BLA: 10            <&=chasqueo sí es lo mismo> [<] .
*ENA: 11 <yo creo que la gente, yo creo que la> [<] .
*BLA: 12 bueno, bien, está legalizado, pero también la gente se
      13 gasta el dinero en alcohol […]
```

BET: Betina, BLA: Blanca, ENA: Ena (EL1), DIntraE # 18 (Gille 2001: 93)

Aquí, Blanca compara la droga con el alcohol (líneas 1-6), lo que no le parece justo a Betina (líneas 8, 10-11). En la línea 13, Blanca concede el argumento anterior de Betina de que el alcohol está legalizado: *bueno, bien está legalizado*..., antes de refutar la opinión implícita de Betina de que el alcohol y la droga no son comparables: *pero también la gente se gasta el dinero en alcohol [...]* (líneas 13-14) (Gille 2001: 92- 93). Como nota Gille (2001: 134): "[a]tenuando una alo-refutación, el hablante reduce (o intenta reducir) la carga conflictiva inherente a este [movimiento argumentativo]". Nosotros definimos la concesión del ejemplo (2) como alocéntrica, del subtipo *acuerdo parcial* (cf. 5.2.3).

[115] Gille (2001: 92, nota 42) nota que sus materiales no contienen ejemplos del autoapoyo concesivo insuficiente.

### 5.1.3 Categorización y terminología

En la mayoría de los casos, las subcategorías y los subtipos no han sido clasificados o nombrados como tales en trabajos anteriores, por lo que muchas de las denominaciones son invenciones nuestras, o, al menos, tienen acepciones especiales que no se basan en otras obras. El motivo del establecimiento de nuevas categorías y/o términos, lo cual se ha hecho con posterioridad al análisis empírico, es, por un lado, que solo ciertas variantes de las construcciones incluidas han sido nombradas y analizadas en trabajos anteriores, por lo cual no hemos querido arriesgar atribuir a algunos términos ciertas acepciones que sus autores no habían intencionado. Por otro lado, la no aplicación de categorías preestablecidas ha sido nuestro modo de mantenernos fieles al material.

La categorización de los movimientos concesivos, que cubre todos los casos con *pero* que hemos encontrado en el corpus (cf. 5.2.1), además de servir como sistematización ilustrativa del carácter polifacético de esta estrategia, nos permite ver más claramente ciertas diferencias cualitativas y/o cuantitativas en el empleo entre los subgrupos de hablantes. Los límites entre las categorías son, a veces, difusos y es probable que ciertos casos, según la interpretación del analista, puedan encajar en más de una categoría y que algunos incluso no deban considerarse movimientos concesivos.

A continuación, la categoría de los movimientos concesivos alocéntricos se presentará en detalle, empezando por una introducción teórica.

## 5.2 Movimientos concesivos alocéntricos

### 5.2.1 Introducción teórica

El movimiento concesivo alocéntrico (*n* = 742) es un movimiento complejo, compuesto por dos partes:

- una primera parte que expresa acuerdo, aceptación o apoyo, o sea, una concesión de algún aspecto de la argumentación del hablante anterior, y que sirve como atenuante, previniendo un daño a la imagen del oyente, y, por tanto, a la vez, a la del hablante[116], que podría causar la segunda parte del movimiento; en otras palabras, se trata de una expresión de cortesía orientada a la imagen de afiliación;

[116] Recordamos que la atenuación alocéntrica (con cortesía), además de proteger la imagen del oyente, conlleva como 'bono' la protección de la imagen del hablante.

- una segunda parte que implica una refutación de la argumentación del hablante anterior, y del acuerdo expresado en la primera parte del movimiento. Esta segunda parte viene introducida por la conjunción adversativa *pero*[117] que señala el carácter opositivo del argumento que sigue.

Desde el punto de vista conversacional, de acuerdo con los tres tipos de intervenciones reconocidas por Briz y Grupo Val.Es.Co. (2003): iniciativa, reactiva y reactivo-iniciativa[118], podemos definir este movimiento como *reactivo-iniciativo*; todo el movimiento visto en conjunto es reactivo, porque responde a lo dicho por el hablante anterior. La segunda parte es iniciativa, porque intenta provocar una reacción del interlocutor, lo que puede hacerse de modo directo, por ejemplo, por medio de una pregunta, o, más frecuentemente, de modo indirecto, ya sea por la expresión de una opinión o de una argumentación que desarrolla lo expresado anteriormente en la conversación.

Piatti (2003a: 357), en un estudio de las estrategias de atenuación empleadas entre estudiantes argentinos y aprendices extranjeros de español como segunda lengua, identifica el recurso que denomina "*pero* cuadrangular", que, en todas sus ocurrencias, tiene una función atenuante:

> Cuando un hablante está en desacuerdo o rechaza una idea o sugerencia del interlocutor, hace uso de este "acto de concesión". Esto le permite, por un lado, aceptar parcialmente el discurso 1 (sostenido por el interlocutor previamente), oponerse a la conclusión a la cual éste orienta [discurso 2], e introducir, en términos corteses, su propia opinión, que orienta a la conclusión opuesta. (Piatti 2003a: 357)

Piatti da solo dos ejemplos de esta estrategia: "– Está rico, **pero** gracias (cuando se le ofrece un mate)" y "Ustedes tienen centro de estudiantes – Sí, tenemos centro de estudiantes, **pero** están todo el día sentados ahí…" (Piatti 2003a: 358, negrita de la autora). Sin embargo, creemos que la definición citada de Piatti vale para el movimiento concesivo alocéntrico en general.

Fant (1993), en su análisis de negociaciones intraculturales españolas, mexicanas y suecas, distingue entre movimientos impositivos ('push moves'), que se entienden como movimientos que implican un acto autoafirmativo en

[117] En este trabajo, nos limitamos a estudiar las construcciones con la conjunción *pero*; otras conjunciones adversativas posibles son *sin embargo* y *no obstante*. También excluimos de este estudio otras construcciones concesivas, como las con *aunque*: *Aunque juegan bien, no van a ganar* (Haverkate 1994: 119).

[118] La *intervención iniciativa* provoca una reacción del interlocutor, la *intervención reactiva* es una reacción a una intervención anterior y la *intervención reactivo-iniciativa* es una reacción que, a la vez, provoca otra reacción (Briz y Grupo Val.Es.Co. 2003).

relación con el tema de la negociación, y que pueden ser amenazantes a la imagen del otro, y *pull moves*, que son actos que atraen al otro, fortaleciendo su imagen, su posición o la relación entre las dos partes (Fant 1993: 113). El autor también observa la presencia de movimientos que combinan los dos tipos, los *movimientos enlazados* ('linked moves'), los cuales pueden compararse con nuestros movimientos concesivos alocéntricos. Los movimientos enlazados son, casi siempre, del tipo que primero concede y luego ataca ('first-pull-then-push'). A un movimiento que cede o reconoce al otro[119] sigue un movimiento que contradice la afirmación anterior, y que es potencialmente amenazante. Los movimientos son del tipo: *Estamos de acuerdo en hacerlo así, pero ¿no sería mejor si lo hiciéramos de esta otra manera?*; o *Reconocemos que esto es una cosa excelente, pero ¿habéis pensado en las siguientes desventajas?*[120] (Fant 1993: 120).

Briz (1998: 157) llama "movimientos concesivo-opositivos o restrictivos" a las construcciones que expresan "la conformidad parcial, aunque como preludios del desacuerdo que sigue: *sí, bueno, pero...*" (Briz 1998: 157), las cuales clasifica como "*atenuación semántica de toda la proposición*" (Briz 1998: 149, cursiva del autor). Este tipo de atenuantes restringe o matiza el acto de habla en movimientos concesivos, condicionales o adversativos. En el movimiento *sí* (*bueno, vale, es verdad) pero...*, la primera parte es un preludio estratégico y cortés que anuncia el carácter opositivo o restrictivo de la segunda parte, introducida por *pero* (Briz 2003: 41).

En este trabajo, hemos optado por el término *movimiento concesivo* como denominación general para las construcciones concesivas. Esta elección terminológica depende de que, si bien el movimiento está formado siempre por una parte concesiva y otra opositiva, la concesiva es la que lleva el valor atenuante.

En los apartados que siguen, caracterizaremos y ejemplificaremos los diferentes tipos de concesiones alocéntricas que hemos podido identificar en nuestro corpus, observando su distribución y sus contextos de aparición entre los subgrupos de hablantes.

[119] Los movimientos que ceden al otro ('yielding moves'), y que aparecen en movimientos enlazados ('linked moves'), consisten en aceptar explícitamente la posición del otro, y los movimientos de reconocimiento ('acknowledging moves') pueden ser de dos subtipos: los que reconocen la opinión o argumento del otro y los que reconocen las buenas cualidades del otro (Fant 1993).

[120] Ejemplos adaptados a partir de Fant (1993: 120).

### 5.2.2 Pseudoacuerdo

Empezamos la exposición de subcategorías de movimientos concesivos alocéntricos por el *pseudoacuerdo*, el subtipo más frecuente de este movimiento (*n* = 508).

Haverkate (1994: 74) cita este movimiento como una forma de cortesía positiva, que atenúa el disenso:

> La formulación prototípica es: *Sí, pero…* Este *sí* funciona como señal de cortesía positiva, porque sugiere que hay un acuerdo parcial con relación a la opinión expuesta. En realidad, sin embargo, no se trata sino de un pseudoacuerdo. (Haverkate 1994: 74)

Notamos que Haverkate emplea los dos términos *acuerdo parcial* y *pseudoacuerdo* con referencia a la llamada "formulación prototípica" *sí, pero…*. En este trabajo, donde distinguimos varias subcategorías de movimientos concesivos, *pseudoacuerdo* se usa como término técnico con referencia, precisamente, a las concesiones cuya primera parte consta de un simple *sí, bueno, bien, ya, vale, claro,* etc., o de un *no*, dependiendo del carácter afirmativo o negativo del enunciado anterior, o, alternativamente, está formada por una combinación de varios de estos elementos. El término *acuerdo parcial*, por otro lado, alude a otra subcategoría de concesiones alocéntricas, tratada en 5.2.3. En estas acepciones especiales de los términos, nos distinguimos de otros anteriores.

Ducrot (1995: 153) observa que, en la estructura [X pero Y], X e Y son antiorientados y el énfasis está en Y, lo que significa que el conjunto [X pero Y] tiene la misma orientación argumentativa que Y, y se le saca la misma conclusión que se podría sacar de Y.

Si intentamos descifrar semánticamente la construcción del pseudoacuerdo, podríamos decir que es un *sí, pero en realidad no*, o sea [SÍ PERO NO = NO]. La actitud aparente del hablante que hace uso de un pseudoacuerdo podría parafrasearse así: *si afirmo un acuerdo general con lo dicho por mi interlocutor, antes de presentar una opinión contraria, espero que no se ofenda tanto por la opinión contraria que voy a dar*.

*Pseudoacuerdo en el contexto intracultural español y sueco*

Los ejemplos (5:3) y (5:4) son casos de pseudoacuerdo extraídos de una discusión intracultural española y otra sueca. Según nuestras observaciones, estos extractos ilustran típicos contextos de empleo del pseudoacuerdo en las

discusiones intraculturales españolas (*n* = 132) y suecas (*n* = 109), respectivamente. En (5:3), cuatro hablantes españolas: Ena, Marina, Blanca y Betina, hablan del tratamiento de los drogadictos. Gille (2001) explica así el contexto de este ejemplo en su análisis de un extracto más extenso de la misma conversación:

> La opinión de Ena puede parafrasearse de la siguiente forma: "si se tratara a los drogadictos con metadona la drogadicción no sería un problema tan grave (y no haría falta que se legalizara la droga)". (Gille 2001: 44)

(5:3)

*ENA: 1 # <que ya, pero que xx que:> [>1] # o sea, *no sé*, pues yo
2 me refiero partiendo de la gente, o sea # o sea, ahora #
3 estando como está esto, <xxx> [>2] gente que se quiere
4 desintoxicar # o sea, o por voluntad propia o porque la
5 familia le presiona, pero al final acaba yendo a
6 desintoxicarse .
*UNI: 7 <ah, sí> [<1] .
*UNI: 8 <sí> [<2] .
*MAR: 9 la mayoría de la gente no se <quiere desintoxicar> [>] .
*ENA: 10 <**bien, pero**> [<], **sí**,
11 *pero que yo no digo que esa es la solución*, pero yo digo
12 que sí es un paso a adelante lo de: las farmacias que luego
13 *no sé si:* que *habría que* también legalizar la <droga> [>1],
14 yo no estoy de acuerdo, <pero> [>2] +/.
*BLA: 15 <&=chasqueo> [<1].
*BLA: 16 <yo> [<2] legalizarla no .
*ENA: 17 <*yo creo que* no, pero> [>] +...
*BET: 18 <yo sí> [<] .

BET: Betina, BLA: Blanca, ENA: Ena, MIN: Marina, UNI: no identificada, DIntraE # 18

En su primer turno, Ena habla a favor de la posibilidad de desintoxicación (líneas 1-6), a lo que Marina responde con una objeción no atenuada: *la mayoría de la gente no se quiere desintoxicar* (línea 9). A la objeción de Marina, Ena responde con un pseudoacuerdo, un movimiento concesivo compuesto: *bien pero... sí, pero...* (líneas 10-11), que atenúa el desacuerdo e introduce un desarrollo y una aclaración de su argumentación anterior: *yo no digo que esa es la solución, pero…* (línea 11). Ena insiste, sin embargo, en el provecho de la metadona: *yo digo que sí es un paso adelante lo de las farmacias…* (líneas 11-12), y en su oposión a la legalización: *…yo no estoy de acuerdo…* (línea 14). El extracto termina con la expresión concisa de opiniones sobre la legalización; Blanca: *yo legalizarla no* (línea 16), Ena: *yo creo que no, pero…* (línea 17), y Betina: *yo sí* (línea 18). En este extracto notamos que las hablantes tienen opiniones divergentes, es decir, se refleja una auténtica discrepancia de

opiniones: Ena opina que la desintoxicación (por medio de la metadona) es un buen modo de tratar a los drogadictos, mientras que Marina no cree en esta solución. Las hablantes no dudan en expresar sus opiniones, aunque no lleguen a un acuerdo.

Veamos ahora un ejemplo del subcorpus sueco. En (5:4), el tema tratado es la dificultad de montar los muebles de IKEA. La hablante Hildur está relatando que una vez tuvo que ayudar a su familia anfitriona en Francia con el montaje de una cama de IKEA:

(5:4)

*HIL: så jag fick sitta där och &skr skruva ihop hennes säng, va, <det är ju en sån jätteenkel grej> [>1] hur kan man misslyckas men: <dom försökte liksom inte ens> [>2] .
*ULL: <&=skratt> [<1] .
*ANN: <**i och för sig**, men det är inte helt enkelt> [<2] att <skruva ihop en> [>] .
*JES: <men Ikea var> [<] ju berömda ett tag för att *liksom* att <# omöjliga beskrivningar> [>] .
*HIL: <**jo**, men dom har ändå blivit bättre> [<] *sådär* .
*ULL: ja:a .
*ANN: jag tycker inte det är helt lätt <men man gör det ju ändå> [>] # så det är *väl* nånting dom funderar på, då *lär* dom *väl* köra med nånting så här hemservice på nåt vis, då .
*ULL: <ja, fattades grejor ibland> [<] .
*HIL: <ja> [<] .

Traducción

*HIL: 1 así que tuve que estar allí &mont montando su cama, eh, <es
2 que es una cosa muy fácil> [>1], cómo se puede fracasar,
3 pero: es que <ni siquiera intentaron> [>2] .
*ULL: 4 <&=risa> [<1] .
*ANN: 5 <**por cierto**[121], pero *no es del todo fácil*> [<2] <montar una>
6 [>] +...
*JES: 7 <pero Ikea fue> [<] famoso en una época por eso de que *como*
8 <# instrucciones imposibles> [>] .
*HIL: 9 <**sí**, pero sin embargo han mejorado> [<] *así* +...
*ULL: 10 sí .
*ANN: 11 no me parece del todo fácil <pero al fin y al cabo uno lo
12 hace> [>] # así que eso será algo que estén pensando,
13 entonces supongo que tendrán algún tipo de servicio en casa
14 de algún modo, entonces .
*ULL: 15 <sí, faltaban cosas a veces> [<] .
*HIL: 16 <sí> [<] .

ANN: Annika, HIL: Hildur, JES: Jesper, ULL: Ulla (SL1), DIntraS # 4

Hildur califica el montaje de la cama como una tarea *muy fácil* que los demás *ni siquiera intentaron* (líneas 1-3), a lo que Annika responde con un pseudoacuerdo, cuya parte concesiva consta de la locución adverbial concesiva *i och för sig*, que carece de un correspondiente exacto en español (línea 5). La

[121] *Por cierto* es una traducción aproximada.

respuesta de Annika se refiere a la opinión de Hildur de que montar una cama de IKEA es una cosa muy fácil. La concesión, en este caso, sirve para reafirmar la gracia de la anécdota, lo que le da imagen de afiliación a Hildur, y atenúa la objeción que sigue, que es una defensa del punto de vista de la familia anfitriona: es comprensible que no lo intentaran, porque *no es del todo fácil montar una [cama o mueble cualquiera de IKEA]*, afirmación atenuada también con una litote: *no es del todo fácil*, en lugar de *es difícil* (línea 5). Luego, en apoyo de la línea de Annika, Jesper replica que IKEA era muy conocido por sus *instrucciones imposibles* (línea 7-8), a lo que Hildur introduce una objeción con un pseudoacuerdo, dando así imagen de afiliación a su amigo: *sí, pero sin embargo han mejorado* (línea 9). En este momento, Annika sintetiza la discusión en una afirmación en la que todos puedan consentir, reciclando la litote de antes: *no es del todo fácil, pero al fin y al cabo uno lo hace* (líneas 11-12), antes de dirigir el tema hacia las soluciones posibles al problema del montaje en países que no tienen la tradición de montar sus propios muebles (líneas 12-14). De este modo, se ha obtenido una sensación de consenso.

En nuestra opinión, el ejemplo sueco no refleja un verdadero desacuerdo; se trata meramente de que los hablantes no han llegado todavía al punto exacto de consenso al que intentan llegar los suecos generalmente en una discusión. Los cuatro hablantes, Hildur incluso (cf. línea 9), conocen el tema de la dificultad de entender las instrucciones y montar los muebles de IKEA (tema con estatus de tópico en Suecia), lo que confirma la risa de intersubjetividad de Ulla (línea 4) y el hecho de que los hablantes co-construyan el discurso en solapamiento, adivinando cómo se va a desarrollar. Hildur, en su primer turno, enfatiza la sencillez del montaje de los muebles, lo que beneficia su imagen de autonomía; la cultura sueca valora la autosuficiencia. La reacción de los interlocutores es confirmar la gracia de la anécdota de la familia anfitriona, y a la vez equilibrar la sencillez del montaje, lo que realza la habilidad de actuación de Hildur y beneficia su imagen. Al final, intentan encontrar el justo medio.

Como hemos visto en 2.6.1, Daun (1998) nota que los suecos tienden a suponer que piensan de modo igual entre sí, que no hay grandes diferencias en el modo de pensar entre los individuos. Para ellos, en general, es importante no sobresalir a los demás en una interacción social, y, por lo tanto, eligen temas de conversación poco polémicas, a los que todos puedan contribuir con puntos de vista parecidos. Pensamos que esta tendencia, que se refleja en el ejemplo (5:4), no se encuentra en gran medida en el subcorpus intracultural español.

*Pseudoacuerdo en las discusiones interculturales*

Pasando al contexto de las discusiones interculturales (EL1: *n* = 51; EL2: *n* = 41), en el siguiente largo extracto tenemos varios ejemplos de pseudoacuerdos producidos por las hablantes de EL1. El intercambio empieza por una pregunta de la sueca Marja sobre si las españolas han conocido antes a chicas suecas:

(5:5)

```
*MAR:  1 &cono conocéis a suecas # por ejemplo # <un &po poquito>
       2 [>] nunca antes, nunca .
*MON:  3    <&=risa no> [<] .
*MAJ:  4 <nunca, nunca> [<] .
*MON:  5 a ver, mira # <de todas de todas partes menos suecas> [>] .
*MAR:  6                                    <pero había habían> [<]
       7 pero habían suecas # el año pasado <en:> [>] +...
*MON:  8                                 <sí, pero> [<] # eran muy
       9 diferentes a vosotras <#> [>1] eran # sabéis # <xx #> [>2]
      10 repelentes .
*MAG: 11                      <aha> [<1] .
*MAJ: 12                                     <sí, más calladas> [<2].
*MAR: 13 <repelentes &=risa> [>] ?
*MAJ: 14 <no, pobres chicas> [<], no las conoces !
*MON: 15 &=risa no, pero Mariajo que sí # que <una vez hablé con
      16 ellas> [>] # una vez hablé con ellas .
*MAJ: 17 <que no las conoces> [<] !
*MAJ: 18 no las <conocimos> [>] .
*MON: 19            <bueno> [<] <que eran demasiado #> [>] serias #
      20 no eran así abiertas .
*MAJ: 21     <no las conocimos, no hablamos con ellas> [<] !
*MAJ: 22 eran serias, eran, vale, pero Mónica # el primer día que
      23 vinieron # se les hizo una reunión con estudiantes
      24 <españoles> [>1] no conocieron a un estudiante español que
      25 les presentara así, no <&co pues> [>2], entonces, qué
      26 dijeron ?
*MON: 27 <ya, tampoco> [<1] .
*MAG: 28                             <&=risa> [<2] .
*MON: 29 pero es que tampoco ellas no iban, o sea &=chasqueo # que
      30 no te pueden presentar a nadie xxx .
*MAJ: 31 hombre, sí # pero no llegarás a un país <que no conoces a
      32 nada y dirás> [>1] "hola, soy de Suecia" <xx> [>2] .
*MAG: 33 <ah, @s just @s det[122] &=risa> [<1] .
*MON: 34                                        <pero no> [<2] #
      35 durante seis meses no conocer a nadie <#> [>] o sea +...
*MAG: 36                                         <no> [<] .
*MAR: 37                          <no, es la verdad> [<] .
*MAJ: 38                                         <no> [<] .
*MAJ: 39 pero a lo mejor conocieron a alguien fuera de la
      40 universidad .
*MON: 41 <que # tampoco, vale # la culpa fue de la universidad>
      42 [>1], pero tampoco # ellas se a esforzaron porque a veces
      43 voy a clases que no conozco a nadie # y al cabo de tres
      44 meses # ya hablo con la gente <#> [>2] pero ellas no # iban
      45 a clase # y se iban # iban a clase # <y se iban> [>3].
*MAG: 46 <crees creo que solo salieron con extranjeros, con> [<1] .
*MAG: 47                                <sí> [<2] .
```

[122] Sueco: *just det:* eso es.

```
*MAG: 48                                          <sí, creo> [<3] <que
      49 sólo> [>1] salieron con <extranjeros # y &su o sus novios>
      50 [>2] .
*MAR: 51 <mm, sí> [<1] .
*MAR: 52 <con extranjeros o con sus novios> [<2] .
*MON: 53 exacto, que no # hay cualquier excusa yo qué sé, me dejas
      54 una hoja &=chasqueo "ay, pues, es interesante esta clase" #
      55 y ya empiezas a hablar, pero ellas +...
*MAR: 56 claro, y cómo <te llamas> [>1] y <dedededе> [>2] .
*MAJ: 57                <no, pero> [<1] .
*MON: 58                                           <sí> [<2] # y
      59 <después> [>] ya la saludas y tal, sabes, pero +...
*MAJ: 60 <pero claro> [<] .
*MAJ: 61 pero no sé # no las conocimos, no sé .
*MON: 62 ya, pero qué +...
*MAJ: 63 &=chasqueo es que vosotras habéis venido y nosotras ya
      64 decíamos "pues cuando lleguen # queremos hablar con ellos,
      65 queremos enseñarles <todo"> [>] .
*MON: 66                <ya también> [<] lo planificamos # <pero
      67 igualmente> [>].
*MAJ: 68 <en cambio ellas> [<] no tenían a nadie .
*MAR: 69 ustedes van a Suecia ?
*MON: 70 sí .
*MAJ: 71 sí .
```

MAJ: Mª José, MON: Mónica (EL1), MAG: Magda, MAR: Marja (EL2), DInter # 6

A la pregunta de Marja (línea 1), Mónica y Mª José responden que nunca han conocido a hablantes suecas (líneas 3-5). Marja objeta que *habían* [sic] *suecas el año pasado* (líneas 6-7). Con el pseudoacuerdo *sí, pero...*, Mónica confirma la presencia de las suecas el año anterior, e introduce inmediatamente una justificación de por qué no las conocieron: *eran muy diferentes a vosotras* (líneas 8-10). Mª José coopera en la justificación: eran *más calladas* (línea 12). Sin embargo, Mónica introduce otra descripción más fuerte de las chicas, en realidad, un insulto: eran *repelentes* (línea 10). Marja repite esta palabra con una risa de sorpresa (línea 13), y Mª José, inmediatamente, empieza un acto de defensa de las chicas suecas del año anterior, entendiendo que la caracterización como "repelentes" de estas constituye una amenaza a la imagen (grupal/nacional) de afiliación de las interlocutoras suecas (líneas 14, 17-18, 21, 29-30): *no, pobres chicas, no las conoces*, etc. Mónica, que no parece percibir o no tomar en serio esta amenaza, introduce, con una risa, un pseudoacuerdo: *no, pero Mariajo que sí, que una vez hablé con ellas...* (líneas 15-16), seguido de una argumentación justificativa: *eran demasiado serias, no eran así abiertas* (líneas 19-20), que lleva a una discusión, de 50 líneas más, entre todas las hablantes, aunque sobre todo entre las dos españolas. Mª José, en la línea 22, confirma, con un acuerdo parcial (cf. 5.2.3) que las chicas *eran serias, vale...*, introduciendo después una justificación de su comportamiento por medio de una

anécdota (líneas 22-26), seguida de un pseudoacuerdo y contraargumento de Mónica (líneas 27, 29-30), otro pseudoacuerdo y contraargumento de Mª José (líneas 31-32), un contraargumento de Mónica (líneas 34-35), confirmaciones de Mª José y de las suecas (líneas 36-38) y otro argumento de defensa por parte de Mª José (líneas 39-40).

En la línea 46, Magda propone una explicación del comportamiento de las suecas del año anterior: *creo que solo salieron con extranjeros*, que se sobrepone a un movimiento concesivo de Mónica, seguido de otra crítica de las suecas del año anterior (líneas 41-45). Magda y Marja cooperan en el intento de explicar, otra vez, las razones detrás del comportamiento de sus compatriotas (líneas 48-52). Mónica, sin embargo, interpreta esta explicación como un apoyo a su tesis, y la sigue desarrollando (líneas 53-55, 58-59).

En la línea 56, Marja coopera en la construcción de la argumentación de Mónica. Mª José repite su matización de líneas anteriores: *pero no sé, no las conocimos, no sé* (línea 61), seguido de un pseudoacuerdo interrumpido de Mónica (línea 62). Mª José, probablemente para compensar las amenazas a la imagen de afiliación de las suecas, expresa sus buenas intenciones hacia las interlocutoras (líneas 63-65). Mónica concuerda en estas buenas intenciones (líneas 66-67), y Mª José propone otro argumento que defiende a las suecas (línea 68).

De repente, en la línea 69, Marja cambia de tópico por medio de la pregunta: *ustedes van a Suecia?*. Esto es un ejemplo de lo que Häggkvist (2002) llama un *cambio brusco de tema*, una solución a la que recurren típicamente los suecos en este material cuando no pueden solucionar un problema. Los cambios bruscos suelen no tener una fuerte relación con el contexto discursivo, se introducen sin avisar y sin que se cierre el tema anterior (Häggkvist 2002: 71). Esta estrategia, aunque no es la alternativa más preferencial desde el punto de vista social, se considera mejor que seguir con el tema actual e introducir largas reparaciones que podrían ser aún más amenazadoras a las imágenes (Häggkvist 2002: 62, 71). Según Häggkvist, el hecho de que se sobreestime el grado de intersubjetividad en la situación intercultural lleva a más cambios bruscos de tópico en este contexto que en el intracultural (Häggkvist 2002: 94).

Un par de veces, las suecas intentan explicar el comportamiento de las suecas del año anterior (líneas 46-52), tanto para proteger su imagen grupal/nacional de afiliación (cf. 2.2.8) como para salir más rápido de un tema controvertido. La afirmación cooperativa de Marja en la línea 56 tendrá la misma función: mostrar la comprensión del punto de vista de Mónica, para luego dejar el tema lo antes posible.

Queremos comparar el ejemplo (5:5) con otro extracto de la misma conversación, en el que una de las hablantes de EL2, Marja, produce un pseudoacuerdo. Marja empieza relatando cómo cambia su comportamiento al salir a un bar en España, en comparación con Suecia, fenómeno que considera *muy raro*[123]:

(5:6)

```
*MAR:  1 pero también es muy raro, porque # e:h # en Suecia por
       2 ejemplo: yo nunca hablo con con gente que no: que no conozco
       3 casi # casi <nunca> [>1] pero cuando yo estoy en Espa:ña:,
       4 en e Alemania o algo así, yo puedo irme a un bar sola con
       5 un: una cerveza y # <ese ese chico> [>2] voy a: voy a:
       6 hablar con él .
*UNI:  7                <no> [<1] .
*MON:  8                  <pero yo nunca xx> [<2] .
*MAG:  9   <sí> [>] .
*MON: 10 <pero> [<] yo soy española y nunca he ido a un bar sola # a
      11 tomarme una <cerveza> [>] .
*MAJ: 12                  <no> [<], es que <lo de> [>] +...
*MAR: 13                                   <nunca> [<] ?
*MON: 14 no &=riendo sola no &=riendo .
*MAJ: 15 sola no, eso sí que: # eso sí que lo de salir sola +...
*MON: 16 sola # <entonces> [>] ya te malinterpretan, sabes ?
*MAJ: 17      <aquí, aquí> [<] .
*MAR: 18 sí, pero &co # cuando tú por ejemplo viajas e &viej +...
*MON: 19 <viajas> [>] ?
*MAJ: 20 <viajas> [<] .
*MAR: 21 <viajas sola> [>] .
*MAJ: 22      <viajas> [<] <no, es que> [>] tampoco no se &co no se
      23 estila, no: .
```

MAJ: Mª José, MON: Mónica (EL1), MAG: Magda, MAR: Marja (EL2), UNI: no identificada, DInter # 6

En las líneas 1-6, Marja explica que en España se siente más sociable y puede salir sola y ponerse a hablar espontáneamente con un chico desconocido, lo cual no haría en Suecia. Mónica objeta que ella nunca saldría sola a un bar (líneas 10-11), lo cual queda confirmado por Mª José (línea 12). Marja reacciona con sorpresa (línea 13) y las españolas otra vez aseguran que no lo harían (líneas 14-17). Mónica, en la línea 16, explica el problema de salir sola: *entonces ya te malinterpretan, sabes*, a lo que Marja responde con un pseudoacuerdo: *sí, pero cuando tú por ejemplo viajas sola*... (líneas 18, 21). Mª José declara que no suelen viajar solas (líneas 22-23), y, desde este momento, la sueca se mantiene pasiva en la discusión, sin insistir en sus argumentos y sin intentar explicarse mejor. Mientras las españolas mantienen este tópico durante más de 50 líneas

[123] Daun (1998) cita a la autora estadounidense Susan Sontag, quien dice que "muchos suecos se sienten más libres en el extranjero y se comportan de modo más expresivo: 'Si solo supieras cómo soy cuando estoy en España. O ... en Nueva York. O ... en Italia' (Sontag 1969:24, trad. nuestra)" (Daun 1998: 60, trad. nuestra).

posteriores al extracto, explicando lo que pasaría si saliera una chica sola a un bar, las suecas solo contribuyen con respuestas mínimas (*mm*, *sí*, *no*), hasta que Mª José, probablemente notando la pasividad de las suecas, introduce un nuevo subtema de conversación.

Nos parece que los ejemplos (5:5) y (5:6) ilustran una diferencia característica entre los contextos argumentativos donde tienden a aparecer los pseudoacuerdos entre los dos grupos de hablantes de las discusiones interculturales. Las hablantes españolas parecen dispuestas a enfrentar la divergencia de opiniones con más insistencia y mantienen la argumentación viva durante muchos turnos, atenuando a veces sus argumentos y a veces no. Las suecas, por su parte, si bien emplean la estrategia del pseudoacuerdo en situaciones de desacuerdo, al notar que no llegan al consenso esperado, tienden a recurrir pronto a estrategias elusivas, como el silencio o el cambio de tema, antes que entrar en una disputa más extensa.

*Pseudoacuerdo en las negociaciones interculturales*

En el subcorpus de negociaciones interculturales (EL1: *n* = 66; EL2: *n* = 109), del que viene el ejemplo (5:7), Rubén y Manfred discuten si se debe llevar a cabo otra prueba o no, tópico recurrente en las negociaciones. El departamento de investigación (DI: españoles) opina que una prueba basta, mientras que el departamento de desarrollo (DD: suecos) arguye a favor de otra prueba:

(5:7)

```
*RUB:  1 es que no, lo que está claro es que no tenemos no tenemos
       2 tiempo de de hacer mil pruebas, o sea, y <y bueno> [>] +...
*MAF:  3                                          <dos> [<] es
       4 suficiente para <nosotros> [>] .
*RUB:  5                        <sí> [<] no, pero no realmente para
       6 mis técnicos, no, con una es suficiente […]
```

RUB: Rubén (EL1), MAF: Manfred (EL2), NInter # 7

El extracto empieza por una protesta por parte de Rubén en contra de la presión del DD para hacer otra prueba; Rubén dice, con cierto enfado, que *no tenemos tiempo de hacer mil pruebas*, a lo cual Manfred responde, en un tono igualmente severo: *dos es suficiente para nosotros*. A esto, Rubén responde con un pseudoacuerdo complejo: *sí, no, pero...*, donde el *sí* concede la objeción de Manfred: no piden mil pruebas, solo dos, y el *no* es un "*no*-concesivo" (Briz 2006)[124], seguido de una larga argumentación en contra de una segunda prueba.

[124] Briz (2006: 14): "[C]on este *no* que es 'sí', B [aquí Rubén] rectifica de modo atenuado no solo lo dicho sino lo presupuesto e implicado en intervención de A [aquí Manfred]"). Briz

En (5:8), tenemos ejemplos, tomados de otra negociación, de pseudoacuerdos producidos por la hablante de EL2 Pia:

(5:8)

```
*ALM:  1 # nos ha llegado información de que empresas, nuestra:s
       2 &competi: competidoras, están haciendo lo mismo, o sea que
       3 tenemos que ir deprisa, no podemos <permitir que nos quiten
       4 la cuota> [>] .
*PIA:  5 <claro, pero tampoco> [<] podemos publica:r una &inventa un:
       6 algo sobre una innovación que no funccciona bien, eso no
       7 podemos hacer porque: +...
*SEB:  8 las pruebas que ahora tenemos indican que funciona <y muy
       9 bien> [>].
*PIA: 10 <sí, sí, sí> [<] pero casi al cien por ciento, entonces hay:
      11 la posibilidad hay que no:, que que: # va a ser un fracaso,
      12 no, entonces # pues: +...
*SEB: 13 en tres meses <habrá> [>] más garantía ya .
*PIA: 14                  <es> [<] .
*PIA: 15 sí, pero: # claro, entonces <m:> [>] +...
*ALM: 16                           <pues> [<] ya está, ya estamos de
      17 acuerdo, entonces seguimos haciendo las pruebas durante tres
      18 meses .
```

ALM: Almudena, SEB: Sebastián (EL1), PIA: Pia (EL2), NInter # 10

Otra vez se está negociando si es necesario hacer o no otra prueba, y Almudena presenta un argumento a favor del lanzamiento inmediato del producto, sin más pruebas: *tenemos que ir deprisa, no podemos permitir que nos quiten la cuota* (líneas 1-4). Pia, con el pseudoacuerdo *claro, pero...* replica que sería aún peor lanzar una innovación que no funciona bien (líneas 5-7). Sebastián entonces advierte que las pruebas ya hechas no indican ningún problema (líneas 8-9). Pia concede este argumento con un pseudoacuerdo: *sí, sí, sí, pero...*, objetando que el funcionamiento no ha sido garantizado al cien por cien (líneas 10-12). Sebastián señala que *en tres meses habrá más* garantía (línea 13), a lo que Pia introduce otro pseudoacuerdo: *sí, pero...*, que sin embargo se interrumpe y se transforma en un acuerdo: *claro, entonces m:..* (línea 15), de lo cual Almudena concluye que se ha llegado a un acuerdo (líneas 16-17).

El hecho de que la HNN introduzca cada uno de sus turnos con un pseudoacuerdo, mientras que el HN, en este extracto, no usa ninguno, nos parece, en cierto modo, sintomático del uso de pseudoacuerdos de los hablantes suecos del corpus, ya sea en SL1 o en EL2. Los suecos tienden a introducir el pseudoacuerdo más o menos automáticamente al presentar un contraargumento cualquiera, mientras que, en EL1, el movimiento se tiende a emplear en contextos de mayor discrepancia de opiniones.

---

sugiere que combinaciones como *sí/ no* están pasando por un proceso de gramaticalización en el lenguaje oral.

Por medio de los ejemplos de este apartado, además de ilustrar la función atenuante del pseudoacuerdo en los subcorpus y subgrupos, queremos señalar la posibilidad de que una misma estrategia, aunque tiene la misma función lingüístico-argumentativa básica, no necesariamente tenga un valor pragmático idéntico en las dos culturas. Sin embargo, nuestro material es demasiado limitado como para permitir este tipo de generalizaciones, por lo que se tendría que investigar esta cuestión en un trabajo futuro.

### 5.2.3 Acuerdo parcial

La segunda mayor subcategoría de los movimientos concesivos alocéntricos en el corpus es la que hemos llamado *acuerdo parcial* (*n* = 143), término que, por lo tanto, se emplea aquí en un sentido más estrecho que en obras anteriores (p. ej., Haverkate 1994). Esta estrategia, al igual que el pseudoacuerdo, es una concesión seguida de una oposición. Lo que la diferencia de la construcción anterior es que el primer segmento, la parte concesiva, no consta de un simple *sí*, *no, bueno*, *bien*, *ya*, *vale* o *claro*, sino que especifica exactamente qué parte de la argumentación es la que el hablante puede aceptar y con qué aspecto(s) no concuerda. El código semántico para esta construcción podría formularse como *por un lado sí, por otro lado no*: [[X] SÍ PERO [Y] NO = SÍ Y NO].

*Acuerdo parcial en contexto intracultural español y sueco*

Como primera ilustración de esta estrategia damos el siguiente ejemplo del subcorpus de discusiones intraculturales españolas (*n* = 43). Las interlocutoras, que en esta discusión son solo tres, tratan el tema de la pena de muerte. Nélida argumenta en contra y Violeta a favor:

(5:9)

*NEL: 1 entonces *yo creo que* es distinto lo los las circunstancias
2 que rodean un: una muerte o un: o un delito, # que los
3 motivos &i internos del individuo que tiene para hacerlo
4 entonces tú no te puedes meter en eso en en los motivos
5 internos sobre todo &ideolo de cara al: y y bueno en
6 cualquier motivo interno <#> [>] para justificar una: pena
7 sobre todo de muerte .
*VIO: 8 <mm> [<] .
*VIO: 9 yo es que de todos modos aunque *no creo que* <sea el> [>]
10 tema principal, sí que también tendría poder disuasorio .
*BEL: 11 <xxx> [<] .

*NEL: 12 **no, sí, sí, o sea yo yo creo que que, hombre, claro ha hay**
13 **que hay a lo mejor gente que que hace cosas ahora que si**
14 **supiera que si la iban a matar que que la iban a matar si**
15 **lo si lo hace pues que igual no lo hace** <#> [>1] pero *yo*
16 *tampoco creo que* o sea *creo que* igualmente quedarían muchas
17 otras personas que se arriesgarían <#> [>2] o sea *tampoco*
18 *veo* que el poder que fuera tan:to, como para que valiera la
19 pena y el mal que le harías a la sociedad *me parece que*
20 sería mayor matando a los presos a los presos que: que el
21 mal que le puedan hacer ellos .
*VIO: 22 <mm> [<1] .
*BEL: 23 <sí, también> [<2] .
*VIO: 24 sí: yo es que soy de la ley del talión .
*NEL: 25 tú ley del talión, no &=risita <&=risa> [>] .
*BEL: 26 <sí yo *bastante* sí *o sea*> [<] .

BEL: Belinda, NEL: Nélida, VIO: Violeta (EL1), DIntraE # 32

Nélida argumenta que no se puede justificar la pena de muerte por los *motivos internos del individuo* (líneas 1-7) y Violeta comenta que la pena, *de todos modos [...] tendría poder disuasorio* (líneas 9-10). A esto, Nélida responde con un acuerdo parcial, admitiendo que la pena podría disuadir a algunos (líneas 12-15), pero oponiendo que quedarían muchos casos en los que no tendría efecto (líneas 17-18). La concesión de Nélida (líneas 12-15) no repite la fórmula exacta de Violeta, *tendría poder disuasorio*, que es demasiado general para Nélida, sino que la parafrasea, a la vez que restringe la referencia del argumento: *hay a lo mejor gente que hace cosas ahora que si supiera que si la iban a matar si lo hace pues que igual no lo hace*. De este modo, Nélida concede parte de la argumentación de Violeta, antes de introducir su objeción: este castigo no valdría la pena en relación con el daño que haría a la sociedad (líneas 17-21), a lo que Violeta admite estar a favor de *la ley del talión* (línea 24), postura que desarrolla la hablante en los turnos posteriores. Nélida, por la repetición de esta caracterización: *tú ley del talión, no* (línea 25), seguida de risas, muestra que no toma a su interlocutora totalmente en serio, probablemente por el carácter anticuado, o incluso bárbaro, de este principio.

El acuerdo parcial delimita el acuerdo del desacuerdo; digamos que pone las cartas sobre la mesa, y, en ese sentido, puede verse como una estrategia más "franca" que el pseudoacuerdo, el cual empieza apoyando aparentemente un argumento, que luego termina rechazando. A la vez, es una estrategia más elaborada y, es de suponer, cognitivamente más exigente, porque requiere la identificación y formulación de un punto del argumento del otro que se pueda aceptar. El razonamiento del hablante que usa el acuerdo parcial parece ser: *si señalo un punto de acuerdo con lo dicho por mi interlocutor, antes de presentar un punto de desacuerdo, espero que no se ofenda tanto por el desacuerdo que voy a dar*.

En el ejemplo (5:10), extraído del subcorpus de discusiones intraculturales suecas (*n* = 14), el tema gira sobre los grupos ultranacionalistas en el contexto de la libertad de expresión:

(5:10)

*TOR: men frågan är ju här gränslinjen, här är ju *liksom* det
har att göra med politiska symboler, hur mycket som ska
accepteras i förhållande till priset på yttrandefrihet
<#> [>1] <egenvärdet> [>2] är ju jävligt högt på
yttrandefriheten .
*JEN: <mm> [<1] .
*PEL: <*jo*, *men* samtidigt> [<2] .
*JEN: mm, det *tycker jag* att det ska va också .
*MÅR: ja, självfallet .
*JEN: xxx .
*PEL: **jo**, **det måste det ju vara**, men det får inte vara till den
grad att det stör <andra> [>1] på i &de &s i den
utsträckning som det gör nu, va, för det är ju faktiskt
så det är att de här de här stör ju <e invandrare> [>2]
och och mig <och vi som> [>3] inte tycker det här, va,
det är oerhört störande att ha de här gängen springer
runt på stan och gapar […]
*TOR: <nej> [<1] .
*MÅR: <m:> [<2] .
*TOR: <ja, visst, visst> [<2] .
*TOR: <ja, ja, visst> [<3] .

Traducción

*TOR: 1 pero la cuestión aquí es el límite, esto es *como* esto
2 tiene que ver con los símbolos políticos, cuánto se debe
3 aceptar en relación con el precio de la libertad de
4 expresión <#> [>1] <el valor> [>2] de la libertad de
5 expresión es muy alto .
*JEN: 6 <mm> [<1] .
*PEL: 7 <*sí*, *pero* al mismo tiempo> [<2] .
*JEN: 8 mm, *yo creo que* debe ser así .
*MÅR: 9 sí, claro .
*JEN: 10 xxx .
*PEL: 11 **sí**, **tiene que ser así**, pero no debe ser hasta el punto de
12 que moleste a <los demás> [>1] en la medida en que lo
13 hace ahora, no, porque de hecho es así que esto esto
14 molesta a <los inmigrantes> [>2] y y a mí <y a los que>
15 [>3] no estamos de acuerdo con esto, no, es terriblemente
16 fastidioso tener a estas pandillas dando voces por las
17 calles […]
*TOR: 18 <no> [<1] .
*MÅR: 19 <m:> [<2] .
*TOR: 20 <sí, claro, claro> [<2] .
*TOR: 21 <sí, sí, claro> [<3] .

JEN: Jens, MÅR: Mårten, PEL: Pelle, TOR: Tor (SL1), DIntraS # 1

En las líneas 1-5, Tor presenta el problema: dónde poner el límite de la aceptación de los símbolos políticos. Pelle introduce un pseudoacuerdo (línea 7), que queda interrumpido por Tor, quien parece pensar que hay que aceptar opiniones extremistas porque *el valor de la libertad de expresión es muy alto*

(líneas 4-5), lo que confirman tanto Jens: *mm, y yo creo que debe ser así* (línea 8) como Mårten: *sí, claro* (línea 9). Pelle concede el alto valor de la libertad de expresión con un acuerdo parcial: *sí, tiene que ser así, pero...* (línea 11), antes de presentar lo que le parece ser cruzar el límite de esta libertad: que los grupos ultranacionalistas vayan gritando por las calles, molestando a los demás (líneas 11-17), una opinión que todos comparten, como indican las retroalimentaciones de los interlocutores (líneas 18-21).

*Acuerdo parcial en las discusiones interculturales*

En el subcorpus de las discusiones interculturales (EL1: *n* = 25; EL2: *n* = 15), un ejemplo muy claro de acuerdo parcial es el siguiente, donde las HNs, Mónica y Mª José, imitan una escena de un bar, para ilustrar a las HNNs cómo ligan, según ellas, los chicos españoles:

(5:11)

```
*MON:  1 "venga # no quieres, pues me voy a otra, eh, tú te lo
       2 <pierdes"> [>] .
*MAJ:  3 <no, no, pero> [<] # "tú te lo pierdes", sí, <"tú te lo
       4 pierdes"> [>] .
*MON:  5 <"tú te lo pierdes"> [<] # la frase del <año> [>] .
*MAJ:  6                                    <"tú te lo> [<]
       7 pierdes", sí, <pero e "yo me> [>] voy a otra" no tanto .
*MON:  8          <"tú te lo pierdes"> [<] .
*MON:  9 <bueno, pero> [>1] lo piensan "me voy <a otra"> [>2] .
*MAJ: 10      <&=risa> [<1] .
*MAJ: 11                                          <bueno> [<2] vale,
      12 lo piensan .
```

Mª José, Mónica (EL1), DInter # 6

Mónica imita lo que diría el chico si la chica lo rechazara: *"me voy a otra, tú te lo pierdes"* (líneas 1-2). Mª José está de acuerdo en cuanto al uso común de la frase *"tú te lo pierdes"*, pero no cree que el chico dijera *"me voy a otra"*. La hablante repite justamente la sección del argumento anterior con la que está de acuerdo: *"tú te lo pierdes", sí* (líneas 3-4, 6) frase que ella considera común en una situación de rechazo, antes de especificar, en la oración introducida por *pero*, la parte del argumento que no está dispuesta a apoyar: *"yo me voy a otra", no tanto* (línea 7), frase que, según Mª José, no forma parte de la respuesta típica de un chico en esta situación. La hablante también atenúa su protesta con una litote: *no tanto*. Mónica responde con un pseudoacuerdo y se reformula: *bueno, pero lo piensan "me voy a otra"* (línea 9), lo que Mª José concede: *bueno, vale, lo piensan* (líneas 11-12). El extracto es un buen ejemplo de la utilidad de estos movimientos; en este caso, las hablantes llegan a un acuerdo, al menos aparentemente, sin más contraargumentos.

Continuamos con otro extracto de una discusión intercultural, en la que se trata el tema de la posición de las mujeres en el mercado laboral:

(5:12)

```
*MAO:  1 es que yo supongo que muchas empresas son son reacias a
       2 coger mujeres # por esto, &po porque: # no sé si: # si
       3 saben que ya: van a perder # un tiempo de: de
       4 productividad porque, o sea, lo miran así # las empresas
       5 "a ver # si si no # quién va a ser más productivo, una
       6 mujer o un hombre, si sé que la mujer me va a faltar tanto
       7 tiempo" # pues a veces ya son como barreras al ingreso, no
       8 # <supongo> [>] .
*PIA:  9 <bueno, sí> [<], m: si: si si la empresa paga para la
      10 mujer que está en casa con su niño, sí <#> [>1] pero si m:
      11 no pagan nada # entonces no, eso &p no pasa entonces
      12 <verdad> [>2] ?
*MAO: 13                                          <hm> [<1] .
*MAO: 14     <sí> [<2] .
*AID: 15   <pero> [<2] en Suecia, quién lo paga, el estado o la
      16 empresa ?
*PIA: 17 el estado # .
*AID: 18 a:h # .
*MAO: 19 <claro> [>] .
*PIA: 20    <y:> [<] bueno, claro, que tú tienes que: m: # que: #
      21 e: bueno # hacer a otra persona: <hacer el> [>1] el
      22 trabajo, <pero:> [>2] &n no cuesta tanto.
*AID: 23                                       <claro> [<1] .
*AID: 24             <sí> [<2] .
```

AID: Aída, MAO: Mario (EL1), PIA: Pia (EL2), DInter # 12

Mario expresa cierta comprensión hacia las empresas que prefieren emplear a hombres porque no quieren pagar la baja de maternidad de las mujeres (línea 1-8). Pia está parcialmente de acuerdo con el argumento de Mario – la sueca entiende esta actitud *si la empresa paga para la mujer que está en casa con su niño* (líneas 9-10), sobreentendiendo que así es el caso en España; sin embargo, este problema no existe, según Pia, en el sistema sueco que ella defiende, en el cual el estado cubre los costes de la madre (líneas 10-12, 17). Notamos la astucia del movimiento de Pia: a la vez que da razón a Mario desde el punto de vista español, presenta las ventajas del sistema sueco. La estrategia de la "superioridad del sistema sueco" es frecuentemente empleada entre los hablantes suecos de este corpus, lo que no sorprende, considerando que los suecos son "expertos" del sistema sueco y, por consiguiente, el riesgo de que sean contraargumentados por los hablantes españoles es menor. Dicha estrategia es un buen modo de callar a los interlocutores, hecho que los suecos aprovechan, a veces exagerando las ventajas de lo sueco. Al final, Pia concede, de modo autocéntrico (cf. 5.3), una desventaja del sistema que defiende, para luego contraargumentarla (20-22).

*Acuerdo parcial en las negociaciones interculturales*

Bravo (1996: 159) describe la concesión como "aquella actividad mediante la cual el negociador hace explícito que acepta alguna parte de la posición del oponente". En el corpus de negociaciones intraculturales españolas y suecas de Bravo, las concesiones frecuentemente expresan la aceptación de parte del razonamiento del oponente, para luego trasladar la atención a otro aspecto, considerado más importante. Reconocemos este patrón en nuestro subcorpus de negociaciones interculturales, donde los hablantes que emplean el acuerdo parcial muchas veces lo usan para ganar un beneficio en la negociación.

Los siguientes ejemplos del subcorpus de negociaciones (EL1: *n* = 33; EL2: *n* = 13), el primero no nativo (5:13) y el segundo nativo (5:14), son de carácter muy similar entre sí y vienen de una negociación que trata del tiempo de investigación. Como siempre, las HNs representan el departamento de investigación (DI), y las HNNs son del departamento de desarrollo (DD):

(5:13)

```
*CLA:  1 claro, pero estamos # posiblemente como avanza mucho la
       2 tecnología, pues, dentro de diez años <por ejemplo> [>1]
       3 pues <# ha cambiado> [>2] todo mucho, pero <creemos> [>3]
       4 que # no podemos esperar diez <años # sabes pero:> [>4]
       5 +...
*MAR:  6                                                  <mm> [<1].
*MAR:  7        <&=tos &=tos> [<2] .
*MAR:  8                                                   <sí> [<3].
*MAR:  9                            <no, no, claro diez años> [<4]
      10 no, <pero: dos, tres> [>] cuatro años .
*CLA: 11     <claro, sí, pero> [<] +...
*CLA: 12 sí, pero creemos que: que el # que el beneficio que
      13 podemos sacar de sacar # de sacará al mercado este
      14 producto ahora mismo # es mucho mayor que si esperamos […]
```

CLA: Clara (EL1), MAR: Marja (EL2), NInter # 13

La HN Clara, anticipando que dentro de diez años puede haber cambiado mucho la situación (concesión autocéntrica, líneas 1-3) (cf. 5.3), señala que no pueden esperar diez años con el lanzamiento del producto (líneas 3-4). La HNN Marja confirma esta opinión con un acuerdo parcial: *no, no, claro, diez años no*, oponiendo luego que *dos, tres, cuatro años sí* (líneas 8, 9-10), a lo que Clara responde con un pseudoacuerdo (línea 12) y sigue su contraargumentación (líneas 12-14). Notamos que el contraste que se crea entre *diez* y *dos, tres, cuatro* constituye una retórica eficiente, que le exige, a su vez, una concesión a la interlocutora, en este caso un pseudoacuerdo (líneas 11-12).

Más adelante en la conversación, el equipo español propone repetir las pruebas durante tres meses más (líneas 1-4):

(5:14)

*CLA: 1 xxx *les proponemos* pues: esto, durante tres meses # hacer
2 la repetición de pruebas que con nuevos crudos # en la
3 <misma planta> [>] .
*CAR: 4 <con *algunas*> [<] nuevas máquinas que <&uste> [>] +...
*MAR: 5 <no pero> [<] no
6 necesitan tres meses para construir una una planta nueva,
7 <de nuevas> [>1] máquinas, no # con <seguridad, no> [>2] .
*CAR: 8 <hmm> [<1] .
*CLA: 9 <**tres meses**> [<2],
10 **no**, pero dos sí # y entonces si ahora <&tene si ahora
11 necesitamos> [>] +...
*MAR: 12 <entonces cuatro meses de> [<] prueba # <eso es
13 suficiente, *creo*> [>] .
*CLA: 14 <no:, no porque> [<] piense que # para: para hacer las
15 nuevas pruebas, necesitamos *unos* dos meses y medio o *casi*
16 tres […]

CAR: Carlota, CLA: Clara (EL1), MAR: Marja (EL2), NInter # 13

La HNN Marja responde a la propuesta con un "*no*-concesivo" (Briz 2006): *no pero no necesitan tres meses...* (líneas 5-7), a lo que Carlota responde con un *hmm* y Clara contrapone un acuerdo parcial: *tres meses no, pero dos sí* (líneas 9-10). En este caso, Marja interrumpe a la interlocutora y concluye que *cuatro meses de prueba* en total bastará (líneas 12-13), pero Clara no se contenta con esta conclusión y la negociación sigue como antes (líneas 14-16).

No hemos identificado diferencias cualitativas generalizables en el uso de acuerdos parciales entre las discusiones intraculturales españolas y las suecas, ni entre los hablantes de EL1 y EL2 en las discusiones y negociaciones interculturales. Sin embargo, notamos que este movimiento puede tener un valor particular en la modalidad discursiva de la negociación, para ganar puntos al oponente.

Hemos visto, hasta ahora, cómo los dos mayores grupos de movimientos concesivos alocéntricos, los pseudoacuerdos y los acuerdos parciales, juegan un papel fundamental en la atenuación de contraargumentos y desacuerdos en todos los subgrupos de hablantes. Nos ocuparemos ahora de unas construcciones que son prácticamente únicas para la negociación.

### 5.2.4 Acuerdo condicional

Una construcción característica de la modalidad discursiva de la negociación es la que concede algo exigiendo que se cumpla una condición ($n$ = 37), la que

llamaremos *acuerdo condicional*[125]. Estos movimientos no ocurren en las discusiones, y aparecen sobre todo en los HNs (EL1: *n* = 33; EL2: *n* = 4).

*Acuerdo condicional realizable*

En la mayoría de los casos (*n* = 26/33), la condición es algo que el otro equipo tiene que cumplir para que el acuerdo se realice, lo que Fant (1993) define como movimiento impositivo ('push move') del suptipo *demanda* ('making a claim). La primera parte, concesiva, atenúa la demanda de la segunda parte. En otras palabras, se trata de una condición realizable y el movimiento le sirve al hablante para obtener un beneficio para su equipo.

En (5:15), el equipo nativo (DI) concede hacer un acuerdo piloto con la condición de que se fije una fecha de publicación:

(5:15)

```
*SEB:  1 si si si, ya si hacemos ya un acuerdo: piloto ya para
       2 siempre # pues: m: vale # para mí no hay ningún problema
       3 <o sea> [>1] pero siempre que quede claro # cómo: este en
       4 este caso por ejemplo # el término: o sea, el: el # el
       5 plazo en el que se va a: anunciar, porque nosotros tampoco
       6 podemos esperar siempre # a que vosotros # <queráis todo>
       7 [>2] todas las pruebas acabadas .
*PIA:  8 <muy bien> [<1] .
*ALM:  9 <claro, es que> [<2] .
```

ALM: Almudena, SEB: Sebastián (EL1), PIA: Pia (EL2), NInter # 10

La parte concesiva: *si hacemos ya un acuerdo piloto ya para siempre*, *pues vale*, *para mí no hay ningún problema* (líneas 1-2) expresa el carácter generoso del hablante, pone énfasis en su disposición a cumplir los deseos del oyente, y así permite que la exigencia posterior se presente de modo más directo de lo que hubiera sido posible sin la introducción concesiva: *siempre que quede claro […] el plazo en el que se va a anunciar*... (líneas 3-7). El éxito del acuerdo condicional de Sebastián se confirma en la respuesta positiva de la HNN Pia: *muy bien* (línea 8).

En (5:16), el equipo no nativo (DD) expresa su disposición a lanzar el producto inmediatamente, siempre que se siga probando, a la vez, una planta más y con varios crudos. Notamos que el desacuerdo previo es marcado explícitamente por Marja en un turno anterior (línea 1):

[125] El empleo del término *acuerdo condicional* con referencia a esta construcción es nuestra, pero hemos visto el uso del mismo (cf. 'conditional agreement'), por ejemplo, en el mundo de los negocios.

(5:16)

*MAR: 1 sí # tenemos &d distintos opiniones, claro .
[…]
*MAR: 2 tenemos una proposición <#> [>] de lo que *podemos* hacer .
*MAG: 3 <sí> [<] .
*MAG: 4 y **vamos a lanzar este &proye e: producto** # **ahora** # pero
5 *queremos* que, al mismo tiempo # *vamos* a investigar más #
6 con # e: una planta más y: # con diferentes tipos de
7 crudos […]

MAG: Magda, MAR: Marja (EL2), NInter # 13

El acuerdo condicional: *vamos a lanzar este producto ahora* (línea 4) atenúa la demanda expresada en la segunda parte: *queremos que, al mismo tiempo, vamos* [sic] *a investigar más…* (líneas 4-7). Además de la concesión, notamos la introducción: *tenemos una proposición de lo que podemos hacer* (línea 2), que igualmente parece servir una función cortés preventiva.

Formalmente, esta construcción podría formularse: *sí, pero bajo una condición*, [SÍ, PERO SI Y SOLO SI [X] = SÍ CONDICIONAL]. Algunos ejemplos de otras negociaciones son, en EL1: ***aceptamos hacer durante tres meses las pruebas,*** *pero si a los tres meses hay un anuncio de la innovación* (Almudena, EL1, NInter # 10); ***quizás sí que podríamos hacer nuevas pruebas con nuevo crudo****, pero tenemos que asegurarnos que sean rápidas y que den resultados* (Carlota, EL1, NInter # 13); ***se puede llegar a probar un nuevo crudo****, pero en la misma planta* (Carlota, EL1, NInter # 13); y, en EL2: ***hay posibilidades de continuar una negociación buenos*** [sic] ***para los dos****, pero hay que reducir el precio y los dos más puntos que hay en el contrato* (Manfred, EL2, NInter # 31).

*Acuerdo hipotético (pero irrealizable)*

Un subtipo del acuerdo condicional es el que hemos llamado *acuerdo hipotético* (*n* = 8/37, solo EL1), cuyo carácter atenuante cortés reside en que concede a la línea argumentativa del equipo opuesto de modo hipotético, casi siempre con una forma del imperfecto de subjuntivo (en la oración subordinada) seguida del condicional (en la oración principal) en la primera parte y, en la segunda parte, una objeción que afirma el incumplimiento de las condiciones necesarias para que el acuerdo se realice. Consecuentemente, el acuerdo hipotético es, en realidad, un acuerdo irrealizable, y es la concesión más artificial, pues expresa un acuerdo imposible en el momento presente.

El contexto del siguiente ejemplo es, como suele ser, si se deben llevar a cabo más pruebas, como quiere el equipo sueco (DD), o no, como sostiene el equipo español (DI):

(5:17)

*RUB: 1 […] perder cuatro meses # hacer una prueba, que
2 *básicamente* es innecesaria cuando tenemos otros proyectos
3 <mucho más importantes> [>] +...
*MAF: 4 <mm, mm, ese es> [<] los problemas, porque: &por
5 &por también es &imperson importante, porque porque no no
6 no: no: os gustan hacerlo otra vez, es # es +...
*RUB: 7 no, no, <no es> [>1] no es problema, o sea, es problema de
8 presupuesto # <**o sea**, **es**> [>2] **si tuviéramos tiempo y**
9 **presupuesto ilimitados** <#> [>3] **y personal ilimitado**
10 **podríamos hacerlo**, <pero> [>4] dedicarle # con nuestros
11 recursos son bastante escasos, no ?
*MAF: 12 <eso es> [<1] .
*UNI: 13 <sí> [<2] .
*MAF: 14 <mm> [<3] .
*MAF: 15 <mm> [<4] .

RUB: Rubén (EL1), MAF: Manfred (EL2), UNI: no identificado, NInter # 7

El acuerdo hipotético de Rubén: *si tuviéramos tiempo y presupuesto ilimitados y personal ilimitado podríamos hacerlo* (líneas 8-10) muestra su disposición (aunque sea falsa) a ceder a la voluntad del DD si las circunstancias lo permitieran, y atenúa, de modo retrospectivo y prospectivo, el desacuerdo con el DD, ya manifestado en la intervención anterior del HNN Manfred (líneas 4-6).

El acuerdo hipotético podría representarse así: *si las condiciones fueran otras, sí, pero son estas, pues no*: [SI [X] SÍ, PERO [X] NO = NO]. Otros ejemplos, todos en EL1, son: *si fuera un reactivo químico u otro proceso en el cual podría variar el resultado con otro tipo de crudo o en otra situación, entonces estaríamos dispuestos a lo mejor de hacer otras pruebas, pero…* (Juanjo, EL1, NInter # 7); *si habláramos de un nivel de error significativo, se podría comprender elevar los costes [...], pero...* (Guillermo, EL1, NInter # 17); *si nos asegurara algo que utilizando un tiempo, no sé, tres o cuatro meses o seis meses haciendo nuevas pruebas, pues, el margen de error bajase muchísimo, entonces lo pensaríamos, pero…* (Clara, EL1, NInter # 13).

*Acuerdo renuente*

En tres ejemplos de EL1, el hablante concede a la voluntad del oyente sin estar convencido, solo para complacer al otro. Esta concesión también es de carácter ficticio y no es un acuerdo condicional en el sentido de las construcciones anteriores; la condición en este caso es una circunstancia indeseada para el hablante: la imposición de la voluntad del oyente, a la que el hablante cede contra su propia voluntad. Esta condición es presentada ya en la primera parte del movimiento, junto con la concesión de que se va a cumplir lo exigido, mientras que la segunda parte es una protesta contra lo que se ha tenido que

conceder en la primera parte. Denominamos a esta construcción *acuerdo renuente* (término nuestro). El siguiente ejemplo viene de la misma negociación que los ejemplos (5:13), (5:14) y (5:16):

(5:18)

```
*MAR:  1 no, pero tienen tienen un periodo de seis meses # para
       2 construir y para probar # eso es suficiente, creo ## .
*CLA:  3 que creemos que sería será un gran error # .
*CAR:  4 nosotros creemos que: +...
*CLA:  5 si nos obligan a hacerlo, lo haremos, seguro # porque,
       6 claro, tenemos que hacerlo si nos obligan ustedes, pero
       7 creemos que será un gran error para la empresa # porque
       8 tenemos, o sea +...
*MAG:  9 pero ustedes tiene otra solucción porque: tenemos que: m:
      10 hacer un acuerdo .
```

CAR: Carlota, CLA: Clara (EL1), MAR: Marja (EL2), NInter # 13

Marja, del DD, especifica el plazo que tiene el DI para llevar a cabo las nuevas pruebas (líneas 1-2), lo que provoca una protesta o crítica de Clara: *creemos que será un gran error para la empresa* (líneas 3, 6-8), atenuada prospectiva y retrospectivamente por la concesión: *si nos obligan a hacerlo, lo haremos, seguro…* (líneas 5-6).

El acuerdo renuente dice: *sí, pero no queremos*, y, en términos del acuerdo, es un [SI ES NECESARIO SÍ PERO NO QUEREMOS = NO]. Los dos demás ejemplos son: *podríamos esperar, no habría problema, pero tampoco entendemos para qué* (Josefa, EL1, NInter # 39); *si queréis arriesgar nuestro puesto, y yo soy capaz de arriesgarlo, pero es que vosotros estáis arriesgando el vuestro...* (Rubén, EL1, NInter # 7). Es obvio el carácter táctico/retórico de este movimiento; el hablante espera no tener que cumplir la concesión.

En la sección 5.5 (5.5.1-5.5.2) volveremos sobre el hecho de que el acuerdo condicional aparezca solo en las negociaciones y casi solo en los HN.

### 5.2.5 Pseudovalorización

En otra subcategoría de movimientos alocéntricos, la primera parte explícitamente adula al otro, es decir que presenta un acto de cortesía de afiliación, antes de introducir, en la segunda parte, un argumento que va en contra de la línea argumentativa o del beneficio del otro, y que es por eso potencialmente amenazante. Hemos llamado a esta categoría *pseudovalorización* (término nuestro) ($n$ = 54). La mayoría de las ocurrencias son de las negociaciónes (EL1: $n$ = 13; EL2: $n$ = 19).

*Afirmación de la cualidad del otro*

Una de las formas empleadas, que ocurre solo en las negociaciones, y principalmente en EL2 (EL1: *n* = 3; EL2: *n* = 13), adula al otro equipo reconociendo sus cualidades en la primera parte del movimiento, para luego introducir una crítica en la segunda parte. Fant (1993) llama movimientos de reconocimiento (‘acknowledging moves’) a los movimientos que expresan una valorización del otro, reconociendo sus buenas cualidades o méritos.

En el siguiente extracto aparecen dos ejemplos de esta estrategia en el HNN Manfred:

(5:19)

*MAF: 1 <*me*> [<] *me parece* &k *que que que:* hemos # dicho antes, es
2 que lo el problema que tenemos, es que es que # &=nariz #
3 e: # **vosotros** # **con con** &s # **sus calidades y y** # **y todos** #
4 pero, pues, e: e: lo más importante, *me parece* # *que* es #
5 tenéis prisa # y y es que # y y <y y yo> [>1] *no comprendo*
6 *muy bien* # para para lanzar otros proyectos *o todo eso* que
7 &tenen **tenías un gran interés** # **y nos gusta muchísimo** # **es**
8 **es un es una:, cómo se llama e:** # **e:** <#> [>2] **e es un cosa**
9 <# **muy**> [>3] **muy importante e es quizá lo lo más**
10 **importante** # **para para para un filial que que &s que que**
11 **se que está &zayendo desarrollo y y e: de los productos,**
12 **todo eso** # pero +...
*RUB: 13 <no> [<1] .
*RUB: 14 <un incentivo> [<2] .
*MAF: 15
*JUA: 16 <cosa cosa &=risa> [<3]
*RUB: 17 <&=risa> [<3] .

JUA: Juanjo, RUB: Rubén (EL1), MAF: Manfred (EL2), NInter # 7

Aunque no sea del todo fácil seguir la intervención de Manfred, queda claro que es una crítica incrustada entre varios movimientos con función atenuante. Manfred empieza por el atenuante *me parece* (línea 1) y antes de revelar *el problema* (adelantado en la línea 2) introduce una primera pseudoavalorización: *vosotros con sus calidades y todos* [sic], *pero*... (línea 3), seguida de una crítica que radica en que el otro equipo está acelerando demasiado el lanzamiento del producto: *me parece que es # tenéis prisa…*, acompañada también por los atenuantes *me parece* y *no comprendo muy bien* (líneas 4-6). En la línea 7, Manfred introduce otra larga pseudovalorización, cuya segunda parte queda abortada en la línea 12.

Otros ejemplos de este grupo son: ***sabes que nosotros muchas veces Andrés te hemos... cuando en otros temas lo hemos parado, lo hemos dejado, y es cierto que tú llevas la razón muchas veces***, *pero*... (Josefa, EL1, NInter # 39); ***estamos muy convencidos de que de verdad, o sea, es muy bueno***, *pero*... (Ninni, EL2, NInter # 15); ***tenemos confianza en ustedes***, *pero*... (Ulla, EL2,

NInter # 15); ***nosotros tenemos su confianza y vosotros nuestro*** [sic], *pero...* (Nalle, EL2, NInter # 37).

En las discusiones interculturales, encontramos cinco casos, todos en EL2, que se podrían considerar como variantes de este movimiento. En el ejemplo (5:20), el tema tratado es el machismo. Las HNNs acaban de presentar a Suecia como un país no machista:

(5:20)

```
*MON:  1 mira mira <Suecia> [>] !
*MAJ:  2            <bueno> [<] porque se han avanzado, eh .
*MON:  3 pero es que hay muchos países que son así # .
*MAJ:  4 pero hay que no # .
*MON:  5 pero España es que es el, <bueno, ya llevada a xxx> [>] .
*MAJ:  6                                  <está en el borde> [<] .
*MAR:  7 pero España es un país de &avan avanzado también, no es
       8 cierto, pero quizá no es en los aspectos sociales .
```

MAJ: Mª José, MON: Mónica (EL1), MAR: Marja (EL2), DInter # 6

La HN Mónica introduce una alusión a Suecia como un país ejemplar, en contraste con España (que sí es machista): *¡mira, mira Suecia!* (línea 1), una imagen que la compatriota Mª José intenta atenuar y justificar (líneas 2, 4, 6). El movimiento introducido por la HNN Marja (línea 7) parece atenuar la crítica de España, sostenida por Mónica, y proteger la imagen de las españolas: *pero España es un país avanzado también, no es cierto...*, antes de seguir con una nueva crítica del país, también atenuado por el adverbio *quizá*: *quizá no es* [sic] *en los aspectos sociales*. Se trata de un apoyo a la línea crítica y autoamenazadora de Mónica, pero un apoyo disfrazado de acto agradador a la imagen.

*Expresión de empatía*

En otro pequeño grupo de ejemplos (DIntraE: $n$ = 4; DInterEL2: $n$ = 5; NInterEL1: $n$ = 2; NInterEL2: $n$ = 5) se expresa, en la primera parte, la comprensión o la simpatía que siente o finge sentir el hablante por el otro equipo, para seguir, en la parte opositiva, con un argumento en contra de su línea. Fant (1993) observa este tipo de movimiento de empatía ('empathizing') que repite o reformula una afirmación del otro sin evaluarla, y cuyo efecto de cortesía se alcanza cuando el oyente se siente entendido[126].

En (5:21), ejemplo de un hablante de EL2, los contraargumentos tanto preceden como siguen a la concesión:

[126] Fant, sin embargo, no habla de cortesía, sino de *pull effect*, esto es, el efecto de reforzar la imagen del otro, su posición o la relación entre los negociadores (Fant 1993: 113).

(5:21)

*MAF: 1 sí, la cosa es así # e: e: # como responsables # &pa &pa #
2 para la empresa y y como responsables # que que mandamos
3 al mercado un producto # que tienen los la calidad que
4 nuestro nombre nombre significa # e: e: &te tenemos que
5 hacerlo otra vez # pero **lo comprendemos que que:** # **con un**
6 # **un producto muy bueno** # **en un mercado** # **pueden tener un**
7 **&rendamen &rendem rendimiento muy alto y por eso** # **tenemos**
8 **prisa** # pero tenemos que hacerlo otra vez # el el e:
9 &research xx .

MAF: Manfred (EL2), NInter # 7

Manfred explica la necesidad de hacer otra prueba para no arriesgar la buena reputación de la empresa (líneas 1-5). La concesión que sigue (líneas 5-8) expresa la comprensión del deseo del otro equipo de lanzar el producto inmediatamente: *lo comprendemos que con un producto muy bueno en un mercado pueden tener un rendimiento muy alto y por eso tenemos prisa*, expresión de cortesía de afiliación, seguida de la repetición del contraargumento: *tenemos que hacerlo otra vez... el 'research'*. Otros ejemplos de este grupo son: ***nosotros lo entendemos**, pero...* (Carlota, EL1, NInter # 13); ***muchas veces entendemos vuestro celo porque lo que salga al mercado sea muy fiable y que nunca haya un problema porque eso genera problemas para la compañía, entonces eso claro, nosotros lo respetamos y por eso cada vez tratamos de ser más rigurosos en las investigaciones**, pero...* (Josefa, EL1, NInter # 39); ***entendemos su situación también**, pero...* (Marja, EL2, NInter # 13); ***eso sabemos y entendimos*** [sic], *pero...* (Jesper, EL2, NInter # 25).

Los siete casos que aparecen en discusiones son del tipo: *lo siento, pero…* (Ismael, EL1, DIntraE # 8; Hernando, EL1, DIntraE # 35; Magda, EL2, DInter # 6); *es muy triste, pero…* (Magda y Marja, EL2, DInter # 6), *vale que dudes, es bueno, pero…* (Jacinto, EL1, DIntraE # 36), en los que se expresa empatía con los interlocutores.

*Negación de malas intenciones*

En otro grupo de ejemplos (NInterEL1: $n$ = 8; NInterEL2: $n$ = 1), los hablantes aseguran al otro equipo de que no tienen malas intenciones, para atenuar el efecto de un acto amenazante. En (5:22) tenemos un ejemplo de esta estrategia, producido por el HN Jordi, que argumenta en contra de una continuación de las pruebas:

(5:22)

*JOD: 1 mm, y yo apoyando lo que dice Josefa *diría diría* aún más
2 no, que además de ser escrupulosos en el estudio que hemos
3 hecho hemos sido muy honestos porque no hemos intentado
4 vosotros sabéis que tenemos contactos en las plantas y
5 podríamos haber enviado una copia de estos informes allí
6 para presionar tanto a a vuestro departamento como a la
7 dirección de la compañía en el sentido de este de este
8 producto, no, y *no hemos querido hacerlo hemos querido*
9 *pues ser absolutamente honestos con vosotros y plantearlo*
10 *y que seáis vosotros los que lo reconocéis*, *no*, y **no**
11 **consideréis esto como una amenaza no** pero claro e si nos
12 cerráis la salida y no nos dejáis que esto avance pues
13 realmente nosotros tenemos tres meses en los que se
14 revisan presupuestos y tenemos un montón de proyectos a e:
15 junto a éste no, entonces # qué hacemos, nos vais a
16 obligar a: buscar salidas si no llegamos a un acuerdo no .

Jordi (EL1), NInter # 39

El hablante intenta reforzar la imagen de su equipo (DI), contando sus actos "escrupulosos" y "honestos" y las medidas que ha tomado para no perjudicar al DD (líneas 1-10). La frase *no consideréis esto como una amenaza* (líneas 10-11) es un intento de atenuar el contenido claramente amenazante de la parte que sigue: *nos vais a obligar a buscar salidas si no llegamos a un acuerdo* (líneas 15-16), cuya función es la de presionar al otro para que ceda al DI.

Otros ejemplos de este tipo son: *no queremos ir contra el departamento de desarrollo la verdad*, *pero...* (Jorge, EL1, NInter # 17); ***no queremos presionar por otros sitios***, *pero...* (Jordi, EL1, NInter # 39); y ***no es una crítica personal***, *pero...* (Jesper, EL2, NInter # 17).

En las discusiones interculturales, en EL1, hay ocho casos de una estructura que se distingue de las anteriores en su forma, pero no tanto en su función, por lo cual la hemos incluido en esta subcategoría. En estos movimientos se niega una circunstancia que, si se afirmara, tendría malas consecuencias para el otro y amenazaría su imagen. En el ejempo (5:23), se trata el tema de las suecas que viajaron a España en los años 60, una de las cuales era la madre de Marja:

(5:23)

*MAR: 1 y es alta, rubia con ojos azules <&=riendo> [>] .
*MAG: 2 <ah, tu madre era la chica que &=riendo> [<] con la:
3 &=riendo mala fama <aquí &=riendo> [>] .
*MAR: 4 <&=risa sí, no sé> [<] &=riendo .
*MAJ: 5 <**no, mala fama no** pero> [>] .
*MAR: 6 <quizá no &=riendo pero> [<] .
*MON: 7 fama <de:> [>1] <de muy> [>2] +...
*MAG: 8 <sí> [<1] .
*MAR: 9 <&=risa> [<2] .
*MAJ: 10 de <diferente> [>] porque aquí: +...
*MAR: 11 <mm:> [<] .
*MAG: 12 ah, pero mala <fama también> [>] .
*MAJ: 13 <aquí las> [<] .

```
*MAR: 14  sí, mala fama .
*MAJ: 15  no para no para, no # mala fama no, no es mala fama, eh,
      16  la idea de las suecas aquí, no es mala fama .
```

MAJ: Mª José, MON: Mónica (EL1), MAG: Magda, MAR: Marja (EL2), DInter # 6

Marja confirma que la apariencia física de su madre coincide con el arquetipo de mujer sueca (línea 1), y Magda hace la broma de que la madre de Marja tenía mala fama en España (líneas 2-3). Mª José, sin embargo, les asegura que las suecas no tenían mala fama: *no, mala fama no, pero [fama] de diferente* (líneas 5, 10). La estructura de esta construcción no es la prototípica de un movimiento concesivo alocéntrico. Aquí, Mª José, ya en la primera parte del movimiento, rechaza la idea de Magda, para matizar la definición en la segunda parte. Sin embargo, este rechazo no es amenazante a la imagen de las suecas, sino que, al revés, es un acto de cortesía atenuadora de una caracterización negativa de la fama de las suecas, que protege su imagen.

Es interesante observar que Marja primero concede a la protesta de Mª José: *quizá no* (línea 6), pero luego, cuando Magda, algo inesperadamente, introduce una objeción: *ah, pero mala fama también* (línea 12), Marja apoya esta afirmación: *sí, mala fama* (línea 14). Esta es una señal de la importancia adscrita al consenso en la cultura sueca, sobre todo con los compatriotas.

Puede resultar sorprendente que las suecas insistan en la idea de la mala fama de las seucas cuando Mª José intenta salvar su imagen. Sin embargo, a Magda y Marja este tópico evidentemente les divierte y no lo ven como amenazante. No obstante, Mª José sigue negando con determinación que las suecas tuvieran mala fama (líneas 15-16), lo que protege también su propia imagen, y luego desarrolla esta argumentación durante varios turnos más.

En la sección 5.5, trataremos en mayor profundidad los aspectos contrastivos del uso de los movimientos concesivos entre los subgrupos de hablantes.

### 5.2.6 Resumen y valoración de la sección

En esta sección, hemos analizado el uso de los llamados movimientos concesivos alocéntricos en nuestro corpus (*n* = 742). Hemos definido el movimiento concesivo alocéntrico, en general, como una construcción compleja cuya primera parte concede algún aspecto del discurso del otro, y atenúa, de modo cortés, los efectos negativos que la segunda parte del movimiento pueda ejercer sobre el otro y sobre el mismo hablante. La segunda parte, que refuta lo dicho por el otro y va en contra de la aceptación o apoyo expresado en la

primera parte, es introducida por la conjunción adversativa *pero*, que marca el carácter antiorientado de esta segunda parte.

Identificamos cuatro grandes categorías de concesiones alocéntricas en el corpus, el funcionamiento de las cuales ha sido ilustrado con ejemplos en contexto de los cuatro subcorpus de AKSAM. La mayor de estas categorías es la del *pseudoacuerdo* (*n* = 508), que afirma un acuerdo general con el hablante anterior, por medio de una expresión de aceptación como *sí, no, bueno, bien, ya, vale* o *claro*, en la primera parte, que atenúa la objeción de la segunda parte. Esquemáticamente, el pseudoacuerdo puede representarse como [SÍ PERO NO = NO]. Esta construcción tiene una función importante como atenuante del desacuerdo en todos los seis subgrupos.

La segunda mayor categoría es la del *acuerdo parcial* (*n* = 143), cuya primera parte no acepta el discurso anterior en general, sino que especifica el aspecto del discurso que el hablante apoya y, en la segunda, el aspecto que refuta: [[X] SÍ PERO [Y] NO = SÍ Y NO]. Este movimiento también ocurre en todos los subcorpus y subgrupos.

El *acuerdo condicional* (*n* = 37) es un tipo de concesión alocéntrica que ocurre solo en la modalidad discursiva de la negociación. La primera parte del movimiento concede un deseo del otro, mientras que la segunda parte presenta una condición que tiene que cumplirse para que se realice el acuerdo: [SÍ, PERO SI Y SOLO SI [X] = SÍ CONDICIONAL]. Esta construcción sirve para atenuar una demanda. La categoría incluye dos subtipos menos frecuentes: el *acuerdo hipotético* (*n* = 8, solo EL1), que es un acuerdo irrealizable, porque la concesión es hipotética (imperfecto de subjuntivo + condicional), y es seguida de una objeción que señala lo que falta para que el acuerdo se realice: [SI [X] SÍ, PERO [X] NO = NO]; y el *acuerdo renuente* (*n* = 3, solo EL1), que concede a la voluntad del otro sin convicción: [SI ES NECESARIO SÍ PERO NO QUEREMOS = NO].

La última categoría, la que hemos denominado *pseudovalorización* (*n* = 54), se distingue de las anteriores por no responder directamente a algo dicho por el otro. En cambio, presenta, en la primera parte, un acto independiente del discurso anterior que protege la imagen del otro por la afirmación de una cualidad suya, por la expresión de empatía con el otro o por la negación de malas intenciones hacia el otro, y que a su vez atenúa una amenaza, por ejemplo, una crítica de sus acciones, presentada en la segunda parte. Las pseudovalorizaciones ocurren sobre todo, aunque no exclusivamente, en las negociaciones.

En general, no se han observado grandes diferencias cualitativas en el uso de los movimientos concesivos alocéntricos entre los hablantes de EL1 y EL2. Las diferencias se notan, en primer lugar, en la diferente distribución de ciertas categorías entre ellos y, sobre todo, entre las dos modalidades discursivas, las discusiones y las negociaciones. Todos los aspectos que conciernen al estudio contrastivo, se discutirán en la sección 5.5.

Pasamos ahora a la segunda categoría de concesiones según la orientación de la protección de la imagen: los movimientos concesivos autocéntricos.

## 5.3 Movimientos concesivos autocéntricos

### 5.3.1 Introducción teórica

El movimiento concesivo autocéntrico (*n* = 531), al igual que el alocéntrico, es un movimiento complejo que consta de dos partes:

- una primera parte que implica una concesión y refutación de un punto débil o conflictivo de la argumentación del mismo hablante, preventiva, dirigida en contra de su tesis principal, la cual sirve como atenuante de la asertividad, anticipando[127] una posible refutación antes de que otro la introduzca, y previniendo así un daño a la imagen del hablante, y;
- una segunda parte que apoya la tesis principal del hablante, o sea, que va en la misma dirección que la argumentación anterior a la refutación intercalada. Esta segunda parte viene introducida por la conjunción adversativa *pero*, que señala la oposición argumentativa entre las dos partes del movimiento y el distanciamiento de la autorrefutación presentada en la parte anterior.

En otras palabras, a diferencia del movimiento concesivo alocéntrico, cuya primera parte concede, de modo cortés, algún aspecto de la argumentación del interlocutor, y atenúa el daño que la segunda parte del movimiento, el contraargumento, podría causar a la imagen del interlocutor, la primera parte del movimiento concesivo autocéntrico concede, de modo autocrítico, un posible contraargumento que podría formularse en contra de su propia línea argumentativa, desarrollada en la segunda parte del movimiento, y protege así la

[127] "**anticipación**. **2**. f. *Ret*. Figura que consiste en proponerse alguien la objeción que otro pudiera hacerle, para refutarla de antemano". (Diccionario de la Real Academia Española, http://buscon.rae.es/draeI/)

imagen del mismo hablante, sin que la imagen del oyente entre en consideración. Recordamos que es considerablemente menos amenazante a la imagen del hablante el anticipar un contraargumento a su propia tesis que el enfrentar la refutación de un interlocutor.

Gran parte de los movimientos que identificamos como concesiones autocéntricas coinciden con lo que Hewitt y Stokes (1975: 3), desde una perspectiva sociológica, denominan *disclaimer*, o *descargo de responsabilidad*, un recurso verbal utilizado para prevenir dudas y tipificaciones negativas del hablante (cf. 5.3.2, 5.3.4, 5.3.5). Esta táctica es prospectiva, identifica actos potencialmente problemáticos para que no lo sean cuando ocurren.

### 5.3.2 Pseudorrefutación

La mayoría de los movimientos concesivos autocéntricos anticipan una objeción dirigida en contra de la argumentación que sigue. Algunas concesiones parecen cumplir la única función de ser contraargumentadas, mientras que otras, en su prefacio, admiten que parte de la verdad sea otra de la que se va a sostener luego. Lo que tienen en común todos estos movimientos es su forma: *concesión autoorientada + (contra)argumento* (opuesto a la concesión y en línea de la tesis principal del hablante), y su función general: la de dar una imagen más equilibrada de lo dicho, y la de proteger la imagen del hablante. El carácter exacto de la concesión es muy dependiente del contexto, y el efecto del movimiento es, sobre todo, prospectivo.

La categoría mayor de los movimientos concesivos autocéntricos es la que llamamos *pseudorrefutación* (*n* = 272/531). La pseudorrefutación es contraparte del pseudoacuerdo, a la vez que le es complementaria; mientras el pseudoacuerdo es atenuante por expresar un acuerdo aparente con el oyente – alocéntrico –, el valor atenuante de la pseudorrefutación reside en que el hablante, en la primera parte del movimiento, presenta un argumento dirigido en contra de su propia tesis – autocéntrico –, para luego, en la segunda parte, seguir argumentando en pro de esta. En otras palabras, es una falsa autorrefutación (frente al falso aloacuerdo del pseudoacuerdo), que anticipa un posible contraargumento, al tiempo que sirve para proteger la imagen del hablante.

La función principal de la primera parte de la pseudorrefutación es la de ser contraargumentada y rechazada por el propio hablante; a la vez que atenúa aparentemente la fuerza argumentativa de lo dicho, también refuerza su validez, dado que el hablante toma en consideración varios puntos de vista, anticipando una posible objeción. Una representación esquemática de esta estrategia sería:

[NO PERO SÍ = SÍ]. Distinguimos dos subcategorías de pseudorrefutaciones, que se presentan a continuación: la *concesión de posible contraargumento* y la *concesión negada de posible malentendido*.

*Concesión de posible contraargumento*

La mayoría de las pseudorrefutaciones la hemos clasificado como perteneciente a la subcategoría *concesión de posible contraargumento* (*n* = 223/272). Esta subcategoría, que está presente en todos los subgrupos de hablantes, está formada por concesiones a través de las cuales el hablante anticipa objeciones legítimas a su tesis, precisamente aquellas que necesitan eliminarse para reforzar la argumentación. Esta táctica podría parafrasearse así: *si me declaro consciente de la existencia de contraargumentos antes de presentar mi punto de vista, espero que mi interlocutor no lo rechace*.

Estos movimientos muchas veces son introducidos por expresiones concesivas del tipo *quizás...* o *vale...*. En (5:24), extraído del subcorpus de discusiones intraculturales españolas (*n* = 60/223), Jacinto está hablando de las personas con SIDA que tienen que vivir en la calle:

(5:24)

*JAC: 1 atracan no para conseguir dinero # sino simplemente para
2 llamar la atención sobre su caso, no solamente no los
3 tienen en la cárcel sino que tampoco los llevan a ninguna
4 clínica donde se les pueda tratar, **vale que no, en e estos**
5 **momentos no se conoce cura**, pero bueno les pueden dar una
6 serie de cuidados, una serie de, *no sé*, un trato favorable
7 xxx sí eso ya hace tiempo +...

JAC: Jacinto (EL1), DIntraE # 36

Según Jacinto, los atracadores con SIDA no deberían dejarse en la calle, sino llevarse a clínicas. En medio de la argumentación, Jacinto intercala la concesión: *vale que no, en estos momentos no se conoce cura, pero*..., que anticipa un argumento que podría presentarse en contra de su opinión, y lo refuta inmediatamente con otro argumento: se les podría ofrecer *cuidados* y *un trato favorable*. La concesión atenúa la fuerza ilocutiva de la argumentación, a la vez que retóricamente refuerza el discurso, porque toma en consideración varios aspectos del asunto, y dificulta la contraargumentación para el interlocutor.

En (5:25), del subcorpus de discusiones suecas (*n* = 49/223), Hasse relata sus experiencias del trabajo en un programa de rehabilitación para jóvenes criminales suecos en España:

(5:25)

*HAS: jo, överhuvudtaget allt dom lär sig så där, det är ju därför, &d &d därför är det väldigt konstigt att för dom lär sig segla, navigera, dom tar dykarcert och skepparexamen och spanskadiplom och körkort, **och det låter ju jävligt skumt, om man skickar iväg folk till Spanien för att göra sånt där**, men dom får specialkunskaper som kanske inte deras kompisar har, och då har då har dom nånting som ingen annan har, och det har dom aldrig haft förut, i hela livet .

Traducción

*HAS:
1 sí, en general todo lo que aprenden *así* es por eso, &p &p
2 por eso es muy extraño que... porque aprenden a navegar a
3 vela, obtienen un certificado de buceo y un certificado de
4 navegación y un diploma de español y un carné de conducir,
5 **y eso suena muy**[128] **extraño, si se envía a la gente a España**
6 **para hacer cosas así,** pero eso les da conocimientos
7 especiales que sus amigos *a lo mejor* no los tienen y
8 entonces tienen... entonces tienen algo que los demás no
9 tienen, y eso nunca lo han tenido antes en la vida .

HAS: Hasse (SL1), DIntraS # 2

Hasse enumera todos los privilegios que obtienen los jóvenes delincuentes que participan en el programa. Como Hasse entiende que estos privilegios pueden, en principio, chocar o sorprender a los interlocutores, intercala, al final de la enumeración, un movimiento concesivo: *y eso suena muy extraño, si se envía a la gente a España para hacer cosas así, pero…*, al que sigue una explicación de los beneficios de esta rehabilitación. Así se previene la posible conflictividad que podrían implicar estos privilegios para los interlocutores, la meta de demostrar una actitud equilibrada se cumple, y la imagen de Hasse queda a salvo. Hewitt y Stokes (1975: 5) denominan a las construcciones de este tipo *descargos cognitivos* (‘cognitive disclaimers’): *Esto os va a parecer muy extraño…*; *Ya sé que suena tonto, pero creo que vi…*[129]. Los autores notan que estas expresiones anticipan dudas que podrían expresarse sobre la capacidad del hablante de reconocer los hechos empíricos de la situación, y aseguran al otro de que no hay pérdida de capacidad cognitiva.

Del subcorpus de discusiones interculturales viene el siguiente extracto, en el que la HN (EL1: *n* = 54/223) Mª José cuenta la anécdota de un chico que se cambió de sitio cuando ella le había hablado en la biblioteca:

[128] *Jävligt* es, en realidad, un adverbio derivado de la palabrota *jävlar*, que significa literalmente ‘diablos’ y se usa como intensificador en lenguaje coloquial.
[129] Ejemplos adaptados a partir de Hewitt y Stokes (1975: 5).

(5:26)

*MAJ: 1 llego a la biblioteca # y me siento # mira # me siento así
2 # &bu, aquí, vale <# y aquí hay> [>1] sí # y aquí hay un
3 <chico y yo sé> [>2] # el día # *no sé* # había faltaban dos
4 días para un examen # y yo sabía que ese chico # iba
5 conmigo a la clase <#> [>3] y le digo "oye # &=chasqueo
6 pues, mira # yo sé que vas conmigo a clase:, qué te has
7 estudiado:, tienes algún examen del año pasado:" # *no sé* #
8 "qué crees que va a entrar" <#> [>4] *no sé* # inocente #
9 bueno # y el chico me contestó muy calladito # y no más,
10 me digo "debe ser tímido", no # y # sigo estudiando y y me
11 voy luego # al lavabo # y cuando vuelvo # el chico se
12 había cambiado de sitio &=riendo <#> [>5] <sí> [>6] # *pero*
13 # *bueno* # *no sé por qué lo hizo*, *no*, <pero> [>7] yo # **a lo**
14 **mejor se cambió porque** # **vino** <**otra**> [>8] **persona que lo**
15 **conocía y querían sentarse juntos y se fue a otra parte**,
16 **yo qué sé** <pero yo lo primero> [>9] que pensé fue "bueno #
17 tampoco" no &=riendo .
*MAR: 18 <para aprender> [<1] .
*MON: 19 <a estudiar estaban estudiando> [<2] .
*MAG: 20 <sí> [<3] .
*MAR: 21 <mm> [<4] .
*MAG: 22 <no> [<5] .
*MAR: 23 <no:> [<6] .
*MON: 24 <aja> [<7] .
*MON: 25 <sí> [<8] .
*MON: 26 <cosas así pasan> [<9] .
*MON: 27 que no era para tanto xxx <que estabas de loba y> [>] .
*MAJ: 28 <no, no era para tanto, no> [<] .

MAJ: Mª José, MON: Mónica (EL1), MAG: Magda, MAR: Marja (EL2), DInter # 6

La gracia de la historia se halla en la suposición de que el chico se había cambiado de sitio por interpretar la charla de Mª José como coqueteo. Cuando termina la anécdota en sí (línea 12), las dos suecas reaccionan con un *no* de asombro (líneas 22-23). Mª José confirma que sí, antes de introducir una concesión epistémica (5.3.4) sobre la razón del comportamiento del chico (línea 13), e, inmediatamente después, una pseudorrefutación: *a lo mejor se cambió porque vino otra persona... pero…* (líneas 13-16), que presenta una explicación posible de lo ocurrido, que atenúa la gravedad de la primera conclusión y de la presentación de la teoría del coqueteo, y protege la imagen de la hablante, al prevenir, además, un posible desacuerdo, incredulidad o cualquier objeción sobre lo contado.

En (5:27), la HNN (EL2: *n* = 32/223) Elin anticipa un contraargumento al generalizar sobre las temperaturas de verano en Suecia:

(5:27)

*PUR: 1 a ver si me vas a decir como en Irlanda eh que en Irlanda
2 el calor era veinticinco grados <y eso no es calor> [>]
3 para Suecia sí, no ?

```
*ELI:  4                            <sí no pero es en Suecia> [<] .
*ELI:  5 sí, si hace: veinticinco grados hace calor, <sí> [>1], sí,
       6 claro, y es el en el norte, durante los veranos,
       7 normalmente alrededor de quince grados es normal quince
       8 dieciocho grados <#> [>2] es normal, es una temperatura
       9 del verano normal pero: puede subir claro, <pero> [>3]
      10 normalmente alrededor de eso .
*STI: 11                                              <sí> [<1] .
*STI: 12                  <mm> [<2] .
*STI: 13                                               <sí> [<3] .
```

PUR: Pura (EL1), ELI: Elin, STI: Stina (EL2), DInter # 40

A la pregunta de Pura sobre si veinticinco grados se percibe como caluroso en Suecia (líneas 1-3), Elin responde que sí, y que quince a dieciocho grados es normal en el norte (líneas 5-9). Tras esta generalización, Elin añade una concesión: *puede subir, claro, pero...* (línea 9) que previene la objeción de que, incluso en el norte, dicha temperatura no es la máxima posible, sino solo un promedio. La concesión contribuye a matizar la información, porque la hablante parece no hacerse responsable de la absoluta certeza de la información dada, lo que beneficia su imagen.

Construcciones de este tipo ocurren también en las negociaciones, aunque en menor medida que en las discusiones. En la negociación, donde el juego de rol dicta que los dos grupos representen opiniones contrarias ya desde el principio, a veces es difícil distinguir las concesiones autocéntricas, que velan, en principio, solo por la imagen propia, de las alocéntricas, que protegen tanto la imagen propia como la ajena. Una refutación autocéntrica, en esta modalidad discursiva, muchas veces se convierte automáticamente en un apoyo alocéntrico. Sin embargo, los movimientos que no se refieren o responden directamente a un comentario anterior del interlocutor, los hemos contado como autocéntricos (a no ser que se dirijan al interlocutor en un acto de cortesía de afilicación, como la pseudovalorización), porque consideramos que su función primaria es la de prevenir contraargumentos ajenos y así proteger la imagen propia. Dicho de otro modo, el afectado directamente por la atenuación es el propio hablante.

Tomemos como ejemplo (5:28), extraído de la secuencia inicial de una negociación, donde el HN (EL1: *n* = 17/223) Ricardo anticipa un contraargumento sobre el precio alto de los ordenadores que van a comprarse para la empresa:

(5:28)

*RIC: 1 &=aspiración m: *yo supongo* que: vosotros estáis en
2 compras, *quizás* no conocéis tan bien la maquinaria de
3 función de la empresa <# verdad> [>1], nosotros como: #
4 llevamos muchos años ya trabajando con la máquina, sabemos
5 cómo: # cuáles son los requerimientos de nuestra:s ## de:
6 de nuestra producción y nuestro: &nues nuestro: # nuestro
7 ciclo productivo .
*EMI: 8 <sí, sí> [>1] .
*EMI: 9 mhm .
*JEN: 10 el proyecto que: <ya, ya, ya> [>] +...
*RIC: 11 <sí, el proyecto y:> [<] tenemos pienso las
12 máquinas mejores, **quizás sean: un poco más caras según,**
13 pero # m: &=ruido qué tú, qué dices compañero ?
14 [DIRIGIÉNDOSE A JULIO]

JUL: Julio, RIC: Ricardo (EL1), EMI: Emil, JEN: Jens (EL2), NInter # 33

Ricardo presenta primero, de forma atenuada (*yo supongo*, *quizás*) la justificación de que su departamento (el operativo) decida sobre la maquinaria de la empresa: tiene muchos años de experiencia, que el departamento de compras (HNNs) no tiene (líneas 1-7). Luego, Ricardo se pronuncia de modo favorable sobre las máquinas del proveedor actual (líneas 11-12), antes de introducir una concesión que anticipa un contraargumento sobre el alto precio de las mismas: *quizás sean un poco más caras según*, *pero*... (línea 12) y protege así la imagen de su propio equipo. En este caso, el hablante se interrumpe antes de presentar la segunda parte del movimiento, y busca apoyo de su compañero (línea 13).

Hemos clasificado esta concesión como autocéntrica porque no se refiere ni responde directamente a un comentario del interlocutor, sino que anticipa un posible contraargumento, que se le ocurre al hablante mismo (y no uno ya pronunciado por otro). Si Jens o Emil, en un turno anterior, hubieran objetado que "las máquinas son muy caras", la concesión *quizás sean un poco más caras según, pero…* habría sido un acuerdo parcial, o sea, un movimiento alocéntrico, protector, a la vez, de la imagen ajena y de la propia. En este caso, los suecos todavía no han dicho nada sobre el precio de las máquinas y la función primaria de la concesión es la de prevenir un contraargumento ajeno y así proteger la imagen propia, función que comparte con los demás movimientos autocéntricos.

En el siguiente ejemplo, en EL2 (*n* = 11/223), Arne arguye en favor de una continuación de las investigaciones:

(5:29)

*ARN: 1 xxx sencillamente que que es una muestra muy: pequeña *no*
2 *no no diría insignificante, no, pero* muy, muy pequeña y y
3 entre muchas plantas con una variedad de condiciones
4 enorme, no, y y y que en un par de cosas clave e estamos
5 andamos justo justo en los límites xxx de lo aceptable **que**
6 **que puede que sea una por casualidad** pero pero también
7 *puede ser* una cosa que que *se puede* mejorar <#> [>] y que
8 estamos en condiciones de mejorar .
*JOR: 9 <sí> [<] .

JOR: Jordi (EL1), ARN: Arne (EL2), NInter # 39

Arne mantiene que la muestra, en la investigación previa, ha sido muy limitada, con la implicación de que los resultados no están estadísticamente verificados (líneas 1-5). El hablante introduce una concesión autocéntrica que anticipa el contraargumento de que fuera una casualidad que las pruebas no hayan tenido tanto éxito como se esperaba: *que puede que sea por casualidad, pero...* (líneas 5-6). Esta reserva protege la imagen grupal de su equipo (DD) del riesgo de que, más adelante, resulte que la continuación de las pruebas, que el DD propugna, ha sido innecesaria.

*Concesión negada de posible malentendido*

En otra subcategoría de ejemplos (*n* = 49/272), se anticipa y se niega explícitamente un posible malentendido del enunciado, según el modelo: *si anticipo y niego un posible malentendido de mi declaración antes de presentarla, espero que mi interlocutor no la rechace*.

Esta construcción ocurre sobre todo en las discusiones intraculturales, tanto en sueco (*n* = 12) como en español (*n* = 18). En el siguiente ejemplo, de una discusión intracultural española, Sol presenta una condición para tener muchos niños:

(5:30)

*SOL: 1 yo &si yo siempre lo digo e que si tuviera realmente
2 dinero para mantenerlos y pudiera compartir el trabajo que
3 me gustara con niños tendría muchos .
*FLO: 4 muchos ?
*NIE: 5 yo muchos no: <no me gustaría muchos> [>] .
*SOL: 6 <si pudiera si pudiera darles> [<], o sea, **no todo**
7 **lo que quieran en sentido de material ni nada** pero <#> [>]
8 poderles asegurar todo lo que realmente quieren, o sea,
9 nunca, a ver, decir "no, es que tú no puedes ir a estudiar
10 a: a otra parte del mundo" porque me entiendes lo que te
11 digo, me gustaría tener muchos .
*AUR: 12 <todas las atenciones que> [<].

AUR: Aurora, FLO: Flor, NIE: Nieves, SOL: Sol (EL1), DIntraE # 11

El movimiento *no todo lo que quieran en sentido de material ni nada, pero...* (líneas 6-7) es una concesión que funciona como reserva preventiva, que protege a la hablante de la interpretación no intencionada de su formulación *todo lo que realmente quieren* (línea 8), es decir que Sol mimara en exceso a los niños materialmente, interpretación que amenazaría su imagen como buena madre. Después de la concesión, Sol demuestra, por medio del ejemplo *ir a estudiar a otra parte del mundo* (líneas 8-10) que las atenciones hacia sus niños no serían materiales, sino mentalmente enriquecedoras, como el hecho de ayudarles a realizar sus sueños.

En el ejemplo sueco (5:31), la hablante Ulla acaba de contar que, en su trabajo como vendedora ambulante de enciclopedias, intentaba evitar las casas donde habitaban muchas personas de edad, porque no merecía la pena entrar. Para saber dónde entrar y dónde no, acostumbraba a estudiar el aspecto general de las casas y de las ventanas:

(5:31)

*ANN: intressant vad folk kan <snoka rätt på> [>] .
*JES: <dörrförsäljare> [<] är som peepers i såna fall, dom går och tittar i fönstrena <xxx> [>].
*ANN: <&=skratt> [<].
*HIL: <ja, precis> [<].
*ULL: nämen jamen det blir ju &s som en sjukdom, **det är inte det att vi går och kikar in så: var det är, inte då &d vi liksom sätter näsan i i: fönstret**, men man &se tittar liksom på hur det ser ut, va .

Traducción

*ANN: 1 es interesante lo que la gente consigue <descubrir> [>] .
*JES: 2 <los vendedores ambulantes> [<]
3 son como mirones en ese caso, andan mirando por las
4 ventanas <xxx> [>] .
*ANN: 5 <&=risa> [<] .
*HIL: 6 <sí, exacto> [<] .
*ULL: 7 no pero sí pero es como una enfermedad, **no es que andemos**
8 **espiando así dónde, no es que peguemos la nariz a a la**
9 **ventana así**, pero uno mira la apariencia así, no .

ANN: Annika, HIL: Hildur, JES: Jesper, ULL: Ulla (SL1), DIntraS # 4

El hablante Jesper insinúa, de modo chistoso, que los vendedores ambulantes espían a la gente (líneas 2-4). Ulla reconoce que el comportamiento de los vendedores es exagerado, introduciendo su respuesta con un "*no*-concesivo" (Briz 2006): *no pero sí pero es como una enfermedad* (líneas 7) lo que, aunque se dice de broma, exagera la gravedad de este comportamiento y amenaza a su autoimagen. Para atenuar este efecto, Ulla presenta una concesión negada, que atenúa el carácter raro de los vendedores, entre los que la hablante se incluye a sí misma: *no es que andemos espiando así dónde…, no es que peguemos la*

*nariz a la ventana, pero...* (líneas 7-9), para luego terminar la explicación de modo despersonalizado y general: *uno mira la apariencia así* (línea 9).

Ejemplos de esta categoría ocurren también en las discusiones interculturales (EL1: *n* = 5; EL2: *n* = 9), y en las negociaciones interculturales, aunque en grado menor (EL1: *n* = 3; EL2: *n* = 2). En general, se observa que las pseudorefutaciones ocurren menos en las negociaciones que en las discusiones, hecho que discutiremos en 5.5.2. No hemos encontrado diferencias cualitativas destacables entre los hablantes de EL1 y EL2/SL1.

### 5.3.3 Refutación parcial

Al igual que la pseudorrefutación, la categoría que llamamos *refutación parcial* (*n* = 115), y que no ha sido especificada en obras anteriores, consta de una concesión autocéntrica seguida de un argumento opuesto a esta concesión, o sea, en pro de la tesis general del hablante. La diferencia es que, mientras la parte concesiva de la pseudorrefutación se refuta en su totalidad, la parte concesiva de la refutación parcial especifica un caso que el hablante reconoce que no encaja con la idea presentada, es decir, se presenta como una excepción a la regla general, y cumple la función de matizar la argumentación. Esta matización del argumento principal lo restringe y muestra al oyente que el hablante es consciente de varias facetas del asunto, de ciertos límites de lo que dice, etc., lo que protege la imagen del hablante, según el modelo: *si señalo un caso en que no es aplicable mi teoría, antes de presentarla, espero que mi interlocutor la encuentre más fidedigna*; [[X] NO PERO [Y] SÍ = NO Y SÍ], es decir, *por un lado no, por otro lado sí*. Como refleja la elección del término *refutación parcial*, esta construcción tiene un rasgo en común con el acuerdo parcial, puesto que en ambos casos se especifica la parte de la argumentación ajena que el hablante puede refutar o aceptar (en el primer segmento del movimiento) y la parte no refutable o no aceptable (en el segundo segmento). La refutación parcial especifica en qué medida el hablante apoya su propia argumentación (presentada antes y después de la concesión), y señala los límites de este apoyo (en la concesión).

Sobre la elección del término *refutación parcial*, se podría objetar que una concesión alocéntrica, como el acuerdo parcial, también implica una refutación parcial. Por eso, es imprescindible que estas subcategorías se vean en el contexto de las categorías mayores de concesiones alo y autocéntricas. La refutación parcial, vista en el contexto de las concesiones autocéntricas, representa una *auto*rrefucación parcial, y, de modo paralelo, un pseudoacuerdo,

como concesión alocéntrica, es un pseudo*alo*acuerdo. El enfoque de estos términos – el primero, en la parte refutativa; el segundo, en la parte del acuerdo – se explica por el hecho de que es la parte refutativa (autoorientada) la que posee el valor atenuante en la concesión autocéntrica, y, asimismo, es la parte del acuerdo (con el otro) la que cumple esta función en la concesión alocéntrica.

La refutación parcial puede ser introducida por elementos lingüísticos como los siguientes, que limitan o especifican la extensión de la concesión, y se puede identificar por la posibilidad de insertar un *sí* o un *no* como intensificador de la afirmación o negación de la primera parte del movimiento:

- modalizadores: ***moralmente*** *no me parece bien... pero...* ; ***económicamente*** *quizás sí… e* ***industrialmente****, vale, pero…*;
- CC[130] de tiempo: ***a corto plazo*** *quizás [sí]... pero...*; ***antes*** *sí* / ***cuando vivíamos****… [sí] / ... pero...*; ***de vez en cuando*** *[sí]… pero…*; ***a veces*** *[sí]... pero...*; ***ahora*** *no / sí… pero…*; ***después****… sí, pero…*; ***para un año*** *sí… pero…*; ***para el posgrado*** *sí… pero...*;
- CC de lugar: ***aquí*** *no... pero...*; ***ahí*** *sí… pero…*; ***en el sur*** *no… pero…*; ***en Estocolmo*** *sí… pero…*; ***en algunas carreras / algunos lugares*** *[sí] /… pero…*; ***en tenis*** *[sí que] España tiene a Arancha, a Conchita… pero…*;
- determinantes: ***todos*** *no…, pero…*; ***uno*** *[sí que] tendrá más cultura que otro, pero…*;
- modificadores oracionales condicionales: ***si/cuando/mientras X*** [condicional] *[sí]... pero...*; ***a no ser que****… pero…*;
- modificadores oracionales de perspectiva: ***en teoría*** *[sí]… pero…*; ***en principio*** *[sí]… pero…*; ***en general*** *no… pero…*;
- otros referentes que limitan la extensión de la concesión, especificando un referente concreto que se toma como excepción, de forma afirmada o negada: ***a mí*** *no… pero…*; ***Natalia*** *sí… pero…*; *vale, quizás [sí que] hay* ***una mujer****, pero…*; *[sí que] tenía* ***una compañera de clase*** *que eran diez hermanos… pero…*; *X [sí que] tiene algo de sentido, pero...*; ***pagar una multa*** *sí… pero…*; ***estar en cárcel toda la vida*** *o algo [sí], pero…*;
- verbos "existenciales", que indican la existencia de excepciones de la regla general que se está refiriendo: *[sí que]* ***existen****… pero…*; *[sí que]* ***hay*** *casos… pero…*; *[sí que] siempre* ***hay****… pero…*;
- verbos que indican variación o dependencia: *[sí que]* ***depende*** *de... pero...*; *[sí que]* ***varía****… pero….*

[130] Complemento circunstancial.

En (5:32), ejemplo extraído del corpus de discusiones intraculturales españolas (*n* = 32), Ismael está argumentando en contra de la manipulación genética en función de alargar la vida de las personas:

(5:32)

*ISM: 1 […] vamos a ver <si estás> [>1] quitando todas las
2 enfermedades hereditarias por lo menos la gente <eleva
3 cinco> [>2] años su esperanza de vida, esa: es mucha
4 gente, <son mucha gente> [>3], y y hay poco espacio, <*no*
5 *sé*> [>4] hasta qué punto, **ah, si es una enfermedad
6 terrible y tal y cual, si sabes que un tío va a nacer** #
7 **infeliz ciego y sin dos piernas pues dale algo, no**, pero:
8 que una persona tenga en sus cromosomas que se va a morir
9 a los ochenta años pues eso no .
*LOL: 10 <sí, sí> [<1] .
*LOL: 11 <sí, sí, *no sé*> [<2] .
*GLO: 12 <sí, es mucha gente> [<3] .
*GLO: 13 <pero> [<4].

GLO: Gloria, ISM: Ismael, LOL: Lola (EL1), DIntraE # 8

La idea de Ismael radica en que, si el promedio de vida en el mundo fuera mucho más alto, no cabríamos en el planeta. Por eso, no debería ser un fin en sí mismo quitar las enfermedades hereditarias para que las personas que ya tienen una esperanza de vida normal sobrevivan aún más tiempo (líneas 1-5). Ismael concede una excepción a su tesis de 'no exterminar las enfermedades hereditarias', un caso en que le parece que sí sería justo recurrir a la manipulación genética: *ah, si es una enfermedad terrible y tal y cual, si sabes que un tío va a nacer infeliz ciego y sin dos pierna, pues dale algo, no* (líneas 5-7). Señalando esta excepción para las enfermedades más graves, Ismael demuestra que no es un individuo falto de razón o un desalmado, lo que protege su imagen como buena persona.

En el corpus de discusiones intraculturales suecas (*n* = 26), el hablante Mårten se pronuncia sobre las aplicaciones de la libertad de expresión:

(5:33)

*MÅR: […] det är klart oliktänkande, det har ju hänt många gånger tidigare i historien, så att man ska börja börja rucka på det där för det är ändå så viktigt just att man, jag tycker själva principen att dom ska få ha ha sina hakkors och sånt där, det är det tycker jag att dom ska få ha, utan **felet som dom gör, det är ju det uppenbara att dom misshandlar folk och sånt där, men även just det att och spridandet av falsk propaganda och sånt där det ska ju va olagligt, alla olagligheter, alla som såna saker**, men man ska ändå få uttrycka sin sin åsikt, om man är nazist får man ju vara nazist, det e: min åsikt, så att det det blir ju lite svårt att förbjuda folk bara för att # då då har man ju tagit bort en viktig del i demokratin .

Traducción

*MÅR: 1 […] está claro que los disidentes... eso ha pasado
2 muchas veces antes en la historia, pues empezar empezar
3 alterar eso porque al fin y al cabo es tan importante
4 eso de que me parece que el principio en sí de que
5 puedan llevar llevar la cruz gamada y así, eso es a mí
6 me parece que tiene que estar permitido, pero **el error**
7 **que cometen es lo evidente de que maltratan a la gente y**
8 **así, pero también eso de la difusión de falsa propaganda**
9 **y cosas así, eso debe ser ilegal, todas las**
10 **ilegalidades, todas las cosas así**, pero sin embargo uno
11 debe poder expresar su su opinión, si uno es nazista uno
12 debe poder ser nazista, esa es mi opinión, así que es un
13 poco difícil prohibir simplemente a la gente, porque
14 entonces entonces se ha quitado una parte importante de
15 la democracia .

MÅR: Mårten (SL1), DIntraS # 1

La línea argumentativa de Mårten es compleja y puede resumirse así: por una parte, hay que defender la libertad de expresión, y por otra, esta libertad no justifica los crímenes y las manifestaciones ilegales. Mårten empieza la argumentación aludiendo al hecho de que los disidentes hayan sido censurados históricamente y sostiene que eso es arriesgado, porque el principio de la libertad de expresión es muy importante y tiene que defenderse (líneas 1-6). En la concesión *el error que cometen...* (líneas 6-10), Mårten limita su grado de aceptación de las manifestaciones de la libertad de expresión: *todas las ilegalidades [están mal]*, para después seguir hasta la conclusión: hay que poder expresar su opinión, aunque sea nazi (líneas 10-15). La concesión constituye una refutación parcial de la idea principal: "hay que defender siempre la libertad de expresión", que protege la imagen del hablante, equilibrando el discurso.

En el corpus de discusiones interculturales, la HN (EL1: *n* = 41), Zoila compara los hábitos de vivienda españoles con los del norte de Europa:

(5:34)

*ZOI: 1 de todas maneras *a mí me parece que* cuanto más al norte de
2 Europa se va la familia: *digamos* que vive más dispersa, <o
3 sea, *por*> [>1] *ejemplo* un amigo que es de Suecia <y él>
4 [>2] me ha dicho que: él y sus amigos # viven, o sea,
5 cuando llegan a cierta edad, él es un poco más mayor que
6 yo, cuando llegan a cierta edad, viven en un apartamento
7 solos sin sus padres <que> [>3] aquí aquí no suele
8 ocurrir, **bueno, hay casos, si te vas a estudiar a otra**
9 **ciudad** <**si tienes**> [>4] **a tu familia aquí, pues, claro,**
10 **vives separado**, pero en general a que sí, aquí en España
11 hasta que no te casas o: te vas con: <alguien> [>5] *o lo*
12 *que sea* no:, vives toda la familia junta y con los abuelos
13 y eso <y en> [>6] Suecia como: +...
*NIN: 14 <como: ajá> [<1] .
*ULL: 15 <sí> [<2] .
*NIN: 16 <sí> [<2] .
*ULL: 17 <sí, sí> [<3] .

```
*MAL: 18              <sí> [<4] .
*MAL: 19                                          <mm> [<5].
*NIN: 20                                          <sí> [<5].
*ULL: 21         <mm> [<6] .
```

MAL: Marila, ZOI: Zoila (EL1), NIN: Ninni, ULL: Ulla (EL2), DInter # 16

Zoila sostiene que mientras, en el norte de Europa, los jóvenes van a vivir solos a cierta edad, en España normalmente no se van de casa hasta que se casan (líneas 1-8, 10-13). Sin embargo, la hablante concede una excepción a esta regla: *si te vas a estudiar a otra ciudad si tienes tu familia aquí […] vives separado* (líneas 8-10), que matiza la generalización y anticipa contraargumentos.

En nuestro último ejemplo de refutación parcial, en EL2, de una discusión intercultural (EL2: *n* = 15), Emil indaga sobre la accesibilidad de las drogas en España, y la compara con Suecia:

(5:35)

```
*EMI:  1 es es posible &ele: es muy: fácil en España para: #
       2 &=chasqueo e: m: para buscar este: estos drogas # para: #
       3 recibir ?
*MIT:  4 drogas de: <en plan porros así, sí> [>], muy fácil # .
*EMI:  5                       <hay e: todo> [<] +...
*EMI:  6 todo el mundo sabe: dónde: hay drogas para: comprar <#>
       7 [>] o +...
*SIM:  8 <sí> [<] .
*MIT:  9 yo creo que sí &=risa # <sí> [>] .
*EMI: 10                         <xx> [<] porque en Suecia es
      11 bastante difícil, en Estocolmo es: # hay drogas: # yo creo
      12 que: todo el mundo sabe: # más o menos dónde es posible
      13 para: recibir # pero en: los pequeños # pueblos y: los
      14 otros ciudades es: bastante difícil .
```

MIT: Margarita, SIM: Simón (EL1), EMI: Emil (EL2), DInter # 30

Emil mantiene que es *bastante difícil* acceder a drogas en Suecia (líneas 10-14). A pesar de esta dificultad general, el hablante reconoce que hay un sitio, al menos, donde es más fácil encontrar drogas: la capital Estocolmo (líneas 11-13). Aunque Emil es el único hablante sueco de esta discusión, y no corre tanto riesgo de ser desmentido, le interesa matizar la información que presenta, y mantenerla lo más equilibrada posible, lo que siempre beneficia la imagen.

En las negociaciones, hay un solo ejemplo de refutación parcial, en EL2. En la sección 5.5.2 trataremos esta diferencia entre las modalidades discursivas. Entre los hablantes de EL1 y de EL2/SL1, no hemos notado tendencias diferenciadoras.

### 5.3.4 Concesión epistémica

En una de las variantes de concesión autocéntrica, que llamamos *concesión epistémica* (*n* = 109), la primera parte concede el desconocimiento o la inseguridad del hablante sobre lo dicho en general, o sobre alguna implicación de lo dicho, lo que funciona como una reserva sobre la veracidad de la información, la credibilidad de una teoría o el valor de la opinión que el hablante presenta en la segunda parte, y que protege su imagen de la amenaza que implicaría si la información presentada fuera falsa. La estrategia superior aquí es la *desresponsabilización*, es decir, eludir responsabilidades, metafóricamente, "curarse en salud", en palabras de Briz (2009: 70). La idea del hablante podría parafrasearse: *si admito que no estoy seguro, antes de presentar una teoría, puedo eludir responsabilidad sobre lo que digo y espero que mi interlocutor no me vaya a reprobar si me equivoco*.

La forma prototípica de este movimiento es *no sé... pero...* (y construcciones más complejas con este predicado), pero también contamos en este grupo expresiones como *no me acuerdo..., pero...* (Ildefonso, EL1, DInter # 29); *tampoco es que me lo esté planteando cada día, pero...* (Ismael, EL1, DIntra # 8); *no he pensado sobre este tema, pero...* (Ángel, EL1, DInter # 9), *no tengo una opinión muy clara para este asunto, pero...* (Manfred, EL2, DInter # 9); *no estoy segura si entiendo todo, pero...* (Elin, EL2, NInter # 23); *bueno, yo no soy el máximo experto en esto, pero...* (Arne, EL2, NInter # 39). Estas construcciones dicen, esquemáticamente, [NO SÉ [X], PERO CREO QUE [X] SÍ = SÍ].

Hewitt y Stokes (1975: 4) definen este movimiento como un subtipo de *descargo de responsabilidad* ('disclaimer') que llaman *cerca* ('hedging') y que señala un compromiso mínimo con el acto que sigue: *No soy ningún experto, por supuesto, pero…*; *Puede que me equivoque, pero creo que…*; *No lo he pensado muy bien, pero…*; *No estoy seguro de que vaya a funcionar, pero intentemos…*[131]. Por medio de estas frases, el hablante comunica al oyente que quiere ser tratado como inexperto en el tema, con las debidas prerrogativas.

Haverkate (1994) describe así la función de este movimiento, que el autor define como una estrategia de cortesía positiva (en el sentido de Brown y Levinson 1987) que mitiga los actos de habla no corteses:

> [Esta] estrategia consiste en que el hablante acentúe su modestia fingiendo ignorancia o incompetencia, como por medio de *no sé mucho de este asunto, pero…* De este modo se

[131] Ejemplos adaptados a partir de Hewitt y Stokes (1975: 4).

> implica que el oyente sabe más o está mejor informado que el hablante del tema en cuestión. (Haverkate 1994: 30)

Consideramos que esta definición es válida cuando, en la segunda parte del discurso, hay una amenaza a la imagen del oyente, como sería un contraargumento a la línea argumentativa de este. Sin embargo, en nuestro corpus, esta construcción en ningún caso sirve para atenuar el disentimiento, sino para eludir responsabilidades y un posible daño a la imagen del hablante, es decir, no tiene valor cortés, por lo que la incluimos entre los movimientos concesivos autocéntricos.

En una de las discusiones intraculturales españolas (*n* = 32), se trata el tema del sistema penal español, y Nélida mantiene que los presos están separados según categorías de penas:

(5:36)

*NEL: 1 […] pero esto ya está separado los lo la los delitos mm
2 de: sangre están separados de los monetarios de: de los
3 mm de los robos los *así* los menores *me parece que* **yo no**
4 **lo sé seguro esto, eh,** pero *me parece que* va por
5 categorías de penas .

NEL: Nélida (EL1), DIntraE # 32

La concesión epistémica: *yo no lo sé seguro esto, eh, pero…* (líneas 3-4), intercalada en medio del discurso y acompañada de dos ocurrencias del predicado epistémico *me parece*, atenúa el grado de seguridad y la responsabilidad del hablante de esta información, y protege la imagen propia.

En una secuencia de discusión intracultural sueca (*n* = 19), se trata el tema del control de Internet. En este extracto, el hablante Mårten está especulando sobre la regulación de las actividades criminales en la red:

(5:37)

*MÅR: m, men det det *borde* ju *som* gå nu *nån nån* **nu är ju är inte jag så tekniskt kunnig, så att jag vet riktigt hur det fungerar,** men *på nåt sätt borde* de ju *kunna* gå att reglera precis som man reglerar # vanlig press som vi har # annars # *men jag vet inte* <det kommer att skickas till en *sån där* spökserver> [>1], så att man skickar sitt meddelande och så skickar den där servern vidare <#> [>2] så då kan man aldrig spåra vilka som har gjort det från början .
*TOR: <jamen det det var ju senast senast> [<1] .
*PEL: <mm> [<2] .

Traducción

*MÅR: 1 mm, pero *debería* ser *como* posible ya *algún* **no tengo tantos**
2 **conocimientos técnicos que sepa cómo funciona realmente**,
3 pero *de algún modo debería poder* regularse tal como se
4 regula la prensa normal que tenemos # si no # *pero no sé*,
5 <se enviará a un servidor fantasma *así*> [>1], y cuando uno
6 envía su mensaje, ese servidor lo remite al destinatario
7 <#> [>2] y entonces nunca se puede encontrar los que lo
8 hicieron al principio .
*TOR: 9 <sí, pero eso eso fue hace hace> [<1] .
*PEL: 10 <mm> [>2] .

MÅR: Mårten, PEL: Pelle, TOR: Tor (SL1), DIntraS # 1

En esta intervención, Mårten presenta una mera especulación sobre la posibilidad de regular la publicación de materiales en la red, e introduce la concesión *no tengo tantos conocimientos técnicos que sepa cómo funciona realmente, pero...* (líneas 1-2), que, junto con otros atenuantes: *debería ser posible*, *de algún modo*, *debería poder regularse*, *se enviará*, *así* y *pero no sé*, todos autocéntricos, atenúa las expectativas de credibilidad de lo dicho y previene el daño a la imagen del hablante.

En el siguiente ejemplo, en EL1, extraído de una discusión intercultural (EL1: *n* = 30), los hablantes tratan el problema del desempleo en España:

(5:38)

*MAT: 1 es muy difícil encontrar trabajo aquí, *no* ?
*JOR: 2 sí, bueno, actualmente: &s la situación está mal, no <xxx>
3 [>1] .
*LEO: 4 <&uf &s> [<1] sí, o sea, hay dos millones de parados,
5 <dos> [>1] millones y medio, *no sé cuántos*, una barbaridad
6 <#> [>2] además ya lo **no sé**, **vamos**, pero con la gente que
7 estudia carreras <#> [>3] lo veis en la facultad, *no sé* <#
8 **no**> [>4] **sé en Suecia**, pero aquí # si salen cuántos
9 *saldrán* de nuestro curso, doscientas personas ?
*JOR: 10 <sí xxx> [<1] .
*MAT: 11 <sí> [<1] .
*MAT: 12 <mhm &=sollozo> [<2] .
*MAT: 13 <mhm> [<3] .
*JOR: 14 <sí, sí> [<4] .
*JOR: 15 en todo el xxx cuarto ?
*LEO: 16 cuarto, entre Económicas y Empresariales, cuántos habrá,
17 quinientas ?
*JOR: 18 quinientas <fácilmente> [>] sí .
*LEÓ: 19 <seiscientas> [<] .

JOR: Jorge, LEÓ: León (EL1), MAT: Mats (EL2), DInter # 14

Al estimar el número de recién graduados que compiten por los trabajos, León hace uso de las concesiones epistémicas *no sé, vamos, pero...* (línea 6) y *no sé en Suecia, pero...* (línea 8) al lado de otros atenuantes con el mismo predicado: *no sé cuántos* (línea 5) y *no sé* (línea 7). La primera concesión (línea 6) atenúa la

exactitud con la cual el hablante calcula el número de estudiantes y así protege su imagen.

La segunda concesión es típica de las discusiones interculturales, donde hemos encontrado diez casos de esta fórmula, la mitad producida por hablantes de EL1 y la otra mitad por hablantes de EL2. En EL1 encontramos: *no sé si en Suecia es así, pero aquí...*; *yo no sé en Suecia, pero aquí en España...* (Mónica, EL1, DInter # 6); *yo no sé en Suecia, pero en España* (Zoila, EL1, DInter # 16); *no sé en Suecia, pero aquí…* (Mª José, EL1, DInter # 6; León, EL1, DInter # 14), y, en EL2: *yo no sé si hay... si este punto será diferente entre España y Suecia... [...] yo no sé, pero...* (Manfred, EL2, DInter # 9); *no sé cómo es en España, pero…* (Pia, EL1, DInter # 9). Entre los ejemplos en EL2 tenemos también los que expresan la duda lingüística del hablante: *yo no sé cómo se llama en español, pero...* (Manfred, EL2, DInter # 9); *no sé cómo se dice aquí, pero...* (Ninni, EL2, DInter # 16), *no sé qué dice aquí, pero...* (Nils, EL2, DInter # 19). A diferencia de los movimientos que conceden una duda general sobre lo dicho, estas últimas construcciones especifican el aspecto que no saben: [[X] NO SÉ, PERO [Y] SÍ = SÍ].

Notamos que este tipo de concesiones epistémicas cumplen dos funciones importantes a la vez en las discusiones interculturales:

1. como petición indirecta de información sobre el otro país o la otra lengua (hipertema en las conversaciones);
2. como protección de la imagen del hablante, a través de la aclaración de que este solo se pronuncia sobre su propio país y no sobre el otro, o, en el caso de los hablantes de EL2, la advertencia de que no serán capaces de expresarse con exactitud en la lengua extranjera.

Este último caso viene ejemplificado en (5:39), donde la HNN Ninni (EL2*: n* = 19) está buscando la palabra ‘magisterio’:

(5:39)

```
*NIN:  1 […] normalmente vas por ejemplo, quieres ser profesora y
       2 no quieres elegir este: el colegio de: para profesores, @s
       3 lärarhögskolan se llama en sueco, no sé cómo se dice aquí,
       4 pero un como +...
*ZOI:  5 magisterio .
```

ZOI: Zoila (EL1), NIN: Ninni (EL2), DInter # 16

La concesión epistémica *no sé cómo se dice aquí* justifica la poca claridad de la formulación y el hecho de que Ninni recurra a paráfrasis y al término sueco en sus intentos de hacerse comprender, protegiendo así la imagen de la hablante.

En las negociaciones, encontramos solo nueve casos de la concesión epistémica (EL1: *n* = 3; EL2: *n* = 6) y constatamos que este movimiento no es típico de dicha modalidad discursiva. En el contraste de los hablantes de EL1 y de EL2/SL1, no encontramos diferencias cualitativas en el empleo de concesiones epistémicas, aparte de las concesiones de una duda lingüística, que ocurren solo en los hablantes de EL2.

### 5.3.5 Anticipación de una caracterización personal negativa

Hay varias variantes de construcciones concesivas empleadas en el corpus para anticipar una caracterización personal negativa (*n* = 35).

Hewitt y Stokes (1975: 4) llama *credenciales* (‘credentialing’) a los *descargos* del tipo: *Ya sé que lo que voy a decir suena antropomórfico, pero…*; *No estoy lleno de prejuicios – algunos de mis mejores amigos son judíos, pero…*[132]. Las expresiones credenciales sirven para evitar una tipificación indeseada que el hablante teme que provoque cierto acto. Por medio de los credenciales, el hablante clarifica ciertas circunstancias que espera que le permitan llevar a cabo el acto sin las consecuencias temidas.

*Concesión negada de característica personal negativa*

En el corpus, encontramos 16 ejemplos de una construcción que llamamos *concesión negada de característica personal negativa*. El movimiento aparece únicamente en HNs, una sola vez en sueco (EL1: *n* = 15; SL1: *n* = 1), y no en la modalidad discursiva de la negociación.

Boretti (2005), en un corpus de conversaciones informales argentinas, estudia esta construcción, que denomina “subtipo [...] dentro del amplio conjunto de los *desarmadores*” (Boretti 2005: 217)[133]:

(5:40)

M: 1 y tampoco miro la tele
L: 2 ¿por?
M: 3 me deprime
L: 4 ¿por?
M: 5 che! ... todo es una lágrima, todo el mundo se queja,
6 critica, protesta, me deprime
L: 7 ah, yo sí la miro, porque no leo los diarios y – entonces [
M: 8 sí

[132] Ejemplos adaptados a partir de Hewitt y Stokes (1975: 4).
[133] Seguimos aquí las convenciones de transcripción de Boretti.

L: 9 por eso, y **por cierto – yo no soy un argentino quejoso ni**
10 **catastrófico ni nada por el estilo**, pero eh, eh ( ) ¿no
11 crees? en, aquí la la locura generalizada avanza y demasiado
12 y estos tipos ENCIMA nos piden confianza
M: 13 claro, sí – al fin te deprimís entonces lo mismo
L: 14 ¡pero no lo podés evitar!

(Boretti 2005: 211-212)[134]

Boretti define este movimiento como una unidad formulaica de carácter concesivo, cuya función es "desarmar" al interlocutor. Por medio de la anticipación, el hablante puede evitar una reacción negativa por parte del oyente y protege a sí mismo en las situaciones problemáticas (Boretti 2005: 214; cf. Hewitt y Stokes 1975). Según la autora, el prefacio del desarmador (*No A*), que tiene una función prospectiva, incluye tres elementos: (1) una presentación positiva de sí mismo; (2) una búsqueda de consenso con el interlocutor; y (3) un distanciamiento del acto problemático que sigue, el cual, de este modo, queda atenuado. Boretti (2005: 216) afirma que el desarmador tiene efectos positivos tanto para el oyente como para el hablante, aunque la imagen del hablante "es la que recibe, interaccionalmente, el mayor beneficio".

Aunque la estrategia desarmadora sirve sobre todo para proteger la imagen del propio hablante, también lleva, según Boretti (2005: 217), un matiz de cortesía, aunque solo sea "residual y aparente". La función de la estrategia es, en primer lugar, preventiva, y puede proteger tanto la imagen invidual como la grupal del mismo hablante (Boretti 2005: 212). En cuanto al efecto comunicativo del desarmador, la autora señala que se trata de una estrategia compleja, porque el hablante transforma algo negativo en positivo, y, por lo tanto, "nos saca la lengua" (Boretti 2005: 212).

Boretti (2005: 216) reconoce que a veces es difícil determinar cuándo está presente un valor de cortesía y cuándo no, y afirma que, tal vez, es preferible hablar de "'actividades de imagen autodirigidas' o 'autocéntricas'", siguiendo a Fant y Granato (2002), en el caso de las estrategias desarmadoras. La autora sugiere que las veamos en un *continuum*, como propone Chen (2001).

Aunque estamos de acuerdo con Boretti en que, en ocasiones, es difícil delimitar las funciones autocéntrica y alocéntrica, clasificamos este movimiento como autocéntrico, dado que vemos la función autoprotectora como la que motiva el uso de esta estrategia; se trata de presentarse a sí mismo bajo una luz

[134] Los demás ejemplos de Boretti son: (1) ***No repudiamos la deuda**, pero de ahí a que la gente sufra...*; (2) *...**y sí, eso de las culpas nuestras es lo que opinan ellos de la crisis económica y yo les digo que no somos ciegos, asumimos**, pero el Fondo ¿no vio las consecuencias?*; (3) ***No soy absoluto, ni (.) cerrado ni nada de eso, ni tengo la clave**, pero a veces es bueno prescindir un poco del profesional* (Boretti 2005: 211-212).

favorable y atenuar las consecuencias negativas que la segunda parte del movimiento podría tener para la autoimagen del hablante. En otras palabras, vemos la función número (2) arriba, la búsqueda de consenso, como secundaria a la función número (1), y menos patente que en los movimientos que definimos como alocéntricos; lo relevante en estos casos es la autoprotección.

Una paráfrasis de este movimiento sería: *si anticipo un rasgo negativo que se me podría atribuir por lo que voy a decir, y lo niego, antes de presentar mi punto de vista, espero que no me atribuyan ese rasgo negativo*.

En una de las discusiones del subcorpus intracultural español (*n* = 9), las interlocutoras tratan las condiciones de la igualdad entre los sexos, y Sol sostiene que, a veces, las mujeres abogan por la igualdad solo en los campos en que le pueden sacar ventaja:

(5:41)

*SOL: 1 no es es que a veces m: te encuentras en situaciones &as
2 así que llegas a pensar "bueno, los hombres son como son,
3 pero los hombres son como son porque nosotras permitimos
4 que sean como sean" o sea, &=chasqueo quiero decir con
5 esto que que *a veces* es lo que decíamos antes de la chica
6 *o así*, bueno, *a veces* hablamos de igualdad y <*me da la*
7 *impresión*> [>1] nosotras si queremos ser iguales es según
8 qué campos y no y *a veces* no decimos "bueno, el hombre es
9 el hombre y la mujer es la mujer" *por ejemplo* en los &n
10 &=chasqueo <que no cuando # cuando # o sea **no es que me**
11 **ponga en plan machista** #> [>2] **ni mucho menos, no**, pero
12 *creo que que de acuerdo que sí que muchas veces nos*
13 *quejamos con a con razón* pero que otras muchas veces n
14 &=chasqueo aprovechamos el hecho de que hayaa *un poquito*
15 de &discr discriminación para: para *no sé* aprovecharnos de
16 la situación concreta .
*NIE: 17 <&=tos> [<1] .
*FLO: 18 <ya cuando nos interesa sí, todos iguales, y cuando no nos
19 interesa queremos también, sí> [<2] .

FLO: Flor, NIE: Nieves, SOL: Sol (EL1), DIntraE # 11

La concesión negada: *no es que me ponga en plan machista, ni mucho menos, no* (líneas 10-11), seguida de otra concesión autocéntrica, una refutación parcial (líneas 12-13): *de acuerdo que sí que muchas veces nos quejamos con razón* (cf. 5.3.3), anticipa una reacción negativa al punto principal de la argumentación de Sol: que la discriminación muchas veces es usada por las mujeres como arma para conseguir ventajas (líneas 13-16). La concesión niega explícitamente la presencia de la característica personal negativa de “ser machista”, que podría interpretarse como tal a partir del razonamiento, algo controvertido, que Sol presenta. Aquí, como en los ejemplos de Boretti, la concesión es, en primer lugar, un atenuante prospectivo, pero también tiene un alcance retrospectivo, dado que aparece en medio de la argumentación. Notamos además la presencia

de la expresión *ni mucho menos*, que refuerza el valor atenuante del movimiento. En otras palabras, la función atenuante de la concesión aparece reforzada gracias a la presencia de un intensificador que niega precisamente lo que podría dañar la propia imagen; el intensificador, en este caso, imprime fuerza argumentativa al atenuante y así colabora en la estrategia atenuadora de autoprotección de la imagen. La concesión de Sol es acompañada de otros atenuantes: *a veces*, el *tú* impersonal, *quiero decir*, *o así*, *me da la impresión*, *creo que*, *un poquito*, *no sé*.

En las discusiones interculturales, hay seis ejemplos de la concesión negada, todos en EL1. La HN Mónica, en el siguiente ejemplo, se queja de las malas maneras que presentan los chicos al hablar con sus amigas:

(5:42)

*MON: 1 pero es que además el concepto que aquí # tienen los
2 chicos de la # mujer es # *no sé*, *es que no sé si es* #
3 *porque yo les tengo manía* # pero # siempre hablas con un
4 chico y te dice "mira, esta tía qué buena que está # ala,
5 has visto qué qué tipo que tiene, ala" como ya sabes ya
6 piensan <#> [>1] **no es que yo sea recatada ni que diga**
7 **"oh, el sexo" y tal** # pero # que # me lo dicen a mí # que
8 yo no soy ni soy su consejera ni ni soy su amigo, o sea,
9 me dicen *como* # y no te te lo dicen *como no sé* &s # sabes
10 la <sensación> [>2] ?
*MAR: 11 <mhm> [<1] .
*MAJ: 12 <no> [<2] # no sé .

MAJ: Mª José, MON: Mónica (EL1), MAR: Marja (EL2), DInter # 6

Mónica atribuye este comportamiento al *concepto que tienen aquí [en España] los chicos de la mujer*. Después de introducir el problema que quiere tratar (líneas 1-2), Mónica presenta una concesión epistémica: *no sé, es que no sé si es porque yo les tengo manía* (líneas 2-3), que sirve como reserva para prevenir que alguien la acuse de ser maniática o exagerada. Luego, después de la imitación del chico (líneas 4-5), Mónica introduce una concesión negada: *no es que yo sea recatada, ni que diga "oh, el sexo" y tal*, por medio de la cual la hablante intenta evitar que su reacción se explique por la propiedad personal, que Mónica considera negativa en este contexto, de "ser recatada", en el sentido de pudibunda. Mónica prosigue con una justificación de su reacción: *yo no soy su consejera ni soy su amigo* (línea 8) y termina su turno buscando la confirmación de su compatriota, Mª José: *¿sabes la sensación?* (líneas 9-10), quien, sin embargo, no parece entender lo que Mónica quiere decir en este caso, a juzgar por su respuesta: *no, no sé* (línea 12).

*Concesión afirmada de característica personal positiva*

Otra construcción que desarrolla la misma función principal que la que niega una posible caracterización negativa del hablante, es la que afirma y ratifica la presencia de una característica personal positiva, con una actitud que se podría representar así: *si afirmo un rasgo positivo, que se podría interpretar como lo contrario por lo que voy a decir, antes de presentar mi punto de vista, espero que no me atribuyan ese rasgo contrario*.

La *concesión afirmada de característica personal positiva* está representada con ocho ejemplos en el corpus, todos en discusiones (DIntraE: *n* = 5; DIntraS: n = 1; DInterEL1: *n* = 1; DInterEL2: *n* = 1). En (5:43), extraído de una discusión intracultural española, Aurora cuenta sus experiencias de los niños mimados a los que da clase:

(5:43)

*AUR: 1 es que yo yo *por ejemplo* doy clases a niños pequeños a ver
2 a un: niño que tiene que hace segundo de E ge be[135] y: y a
3 su hermana que hace quinto y luego doy a otros más
4 pequeños y yo alucino con los modales que tienen y lo
5 <consentidos que están> [>1] y <es y y y> [>2] bueno <#>
6 [>3] <o sea hay cosas> [>4] que dicen y una falta de
7 respeto que yo porque no puedo pero y **mira que soy**
8 **antiviolencia**, pero un buen cachete <pegado> [>5] en la
9 boca *a tiempo creo* <*que*> [>6] . +...
*FLO: 10 <es que es verdad, mm> [<1] .
*SOL: 11 <modales> [<2] .
*FLO: 12 <es verdad> [<3] .
*SOL: 13 <sobre todo modales> [<3] .
*FLO: 14 <es verdad> [<4] .
*FLO: 15 <es que es verdad, mm> [<5].
*SOL: 16 <modales> [<6] .

AUR: Aurora, FLO: Flor, SOL: Sol (EL1), DIntraE # 11

Tras explicar el comportamiento consentido e irrespetuoso de los niños (líneas 1-7), y antes de reconocer que a veces le gustaría darles *un buen cachete* (líneas 8-9), Aurora clarifica: *mira que soy antiviolencia*. Esta afirmación anticipa una identificación de la hablante como "a favor de los castigos corporales", lo que sería una amenaza a su imagen.

*Concesión de posible caracterización personal negativa*

Un tercer grupo de ejemplos en esta categoría es el que denominamos *concesión de posible caracterización personal negativa* (DIntraE: *n* = 2; DIntraS: *n* = 4; DInterEL1: *n* = 1; DInterEL2: *n* = 4). Es una concesión autocrítica, anticipación afirmada de una etiqueta amenazadora a la imagen, que el hablante teme que se

[135] EGB, Educación General Básica.

le atribuya, y su actitud podría representarse así: *si anticipo un rasgo negativo que se me podría atribuir por lo que voy a decir, y lo señalo como posibilidad, antes de presentar mi punto de vista, espero que no me atribuyan ese rasgo negativo*.

Veamos una secuencia del subcorpus de discusiones interculturales, donde el HNN Manfred habla de la igualdad entre los sexos en el mercado laboral:

(5:44)

*MAF: 1 Suecia ha: &avanz avanzado mucho en e: en en para # e:
2 <hacer> [>1] la mismas # para &pro para producir la
3 oportunidad # en la misma manera para para hombres y
4 mujeres, pero # e <no no el trabajo> [>2] no es terminado,
5 hay mucho <trabajo #> [>3] y **quizá no # en realidad** # **es**
6 **que**: # **quizá &s** # **yo soy un &muchi** # **cómo se llaman ?**
*ANT: 7 <sí> [<1] .
*ANT: 8 <sí, xxx> [<2].
*ANT: 9 <sí, sí, mucho> [<3].
*JEN: 10 machista .
*ANG: 11 machista ?
*MAF: 12 **machista también** # pero: *a mí me parece que* muchas &mu
13 muchas mujeres # a no le en &reali realidad las las las
14 mujeres # *quizá* no no # &ele # no le # no no quieran # o
15 no le puedan # hacer # e e una: # &carr carrera, no <#>
16 [>1] &ek es que una carrera e necesita: # tiempo # se
17 tiene trabajar durísimo <#> [>2] más que &mu mucho más que
18 ochos horas &da cada día, muchas cada día # e: e: y hay
19 que que # abandonar a una casa con niños y y: # tiene que
20 esperar un *un poco* # pero &am *a mí me gusta que* # *han*
21 *cambiado la situación que* # *por supuesto mujeres también* #
22 *e: quieran &haz quieran hacer &es e la una carrera* # pero
23 # no es # no es e: # no es la misma # situación # todavía
24 no .
*ANG: 25 <mm> [<1] .
*ANG: 26 <mm> [<2] .

ANG: Ángel, ANT: Antonio (EL1), JEN: Jens, MAF: Manfred (EL2), DInter # 9

Manfred explica que, aunque Suecia ya ha avanzado mucho en el afán de lograr igualdad entre los sexos, todavía queda mucho por hacer (líneas 1-5). El hablante introduce una concesión: *quizá no en realidad es que quizá yo soy un muchi cómo se llaman […] machista también* (líneas 5-6, 12), que precede a una opinión controvertida de que muchas mujeres no quieren o no pueden hacer carrera, porque requiere muchísimo trabajo y menos tiempo con los niños (líneas 12-24). También encontramos, en este extracto, un ejemplo de la concesión afirmada tratada en el apartado anterior: *a mí me gusta…* (líneas 20-22), que tiene un efecto principalmente retrospectivo y ambas concesiones protegen a Manfred de una posible caracterización como machista por lo que acaba de decir. Aparte de las concesiones aparecen otros atenuantes: *a mí me parece*, *quizá*, *un poco*.

La concesión del tipo *quizás soy machista* puede resultar algo sorprendente; lo esperable hubiera sido que el hablante afirmara que *no* es machista. Sin embargo, una concesión de este tipo se hace con un tono autoirónico; el hablante predice que, por lo que va a decir, corre el riesgo de ser caracterizado de modo negativo, y para prevenir este riesgo, presenta la característica negativa como una posibilidad, mostrando que es consciente de esta interpretación y evitando de este modo que otro la exprese, lo que sería una mayor amenaza a la imagen del hablante que la propia autocrítica.

Finalmente, en (5:45), del subcorpus sueco, se comenta un programa televisivo de debate:

(5:45)

*PEL: ja har ju min grundtanke om det, jag satt och funderade på det, jag vet inte om ni såg det där, det gick ett program som är som är jävligt dåligt rätt igenom, va, och det är det hära "men hallå", har du sett det ?
*MÅR: <jamen Pelle, sånt ska man> [>1] ju inte erkänna, <ja, jag har faktiskt också sett det> [>2] .
*JEN: <&=risa> [<1] .
*PEL: <ja, jag satt &så och jag satt och såg det härom kvällen> [<2], ja, **nu låter det som en undanflykt**, men jag satt faktiskt och pluggade och så hade jag teven på i bakgrunden och så fastnade jag xxx .

Traducción

*PEL: 1 pues yo tengo una idea fundamental sobre esto, lo estaba
2 pensando, *no sé si lo habéis visto*, había un programa <que
3 es que es una mierda de cabo a rabo, eh, es ese "men
4 hallå", lo has visto ?
*MÅR: 5 <pero Pelle, esto no se> [>1] debe revelar, <sí, yo de
6 hecho también lo he visto> [>2] .
*JEN: 7 <&=risa> [<1] .
*PEL: 8 <sí, lo estaba mirando el otro día> [<2] pues, **ahora**
9 **parece excusa**, pero estaba estudiando y tenía la tele
10 encendida en el fondo y me quedé mirando .

JEN: Jens, MÅR: Mårten, PEL: Pelle (SL1), DIntraS # 1

Pelle se refiere al programa *Men hallå*[136], que define como *una mierda de cabo a rabo* (traducción libre), y pregunta a los demás si lo han visto (líneas 1-4). Mårten toma la oportunidad de pinchar a Pelle, comentando que *no se debe revelar* que se vean programas de tan mala calidad, pero admite luego que él también lo ha visto (líneas 5-6). Cuando Pelle retoma el turno introduce la concesión: *ahora parece excusa* (líneas 8-9), antes de explicar la razón de haber visto el programa. La concesión previene que su explicación parezca excusa

[136] El nombre del programa está compuesto por la conjunción adversativa *men* (‘pero’) en combinación con la interjección *hallå* (‘oye’). La expresión *men hallå* se usa coloquialmente para llamar la atención del interlocutor, y como marcador discursivo, en el habla juvenil.

(teniendo en cuenta que los hablantes acaban de ponerse de acuerdo en que es vergonzoso admitir que se miren programas como este), y, así, Pelle ha hecho lo posible para proteger su imagen.

En esta categoría, hay una diferencia obvia entre las modalidades discursivas discusión y negociación; en esta última no hay concesiones que anticipan una caracterización personal negativa e indeseada del hablante. Además, parece que los hablantes de EL1 tienden a recurrir más frecuentemente a esta categoría de movimientos que los hablantes de EL2/SL1, aunque, con tan pocas ocurrencias en total (*n* = 35), los resultados son poco conclusivos.

### 5.3.6 Resumen y valoración de la sección

En la sección 5.3, hemos profundizado en los movimientos concesivos autocéntricos del corpus (*n* = 531). Al igual que la variante alocéntrica, la autocéntrica tiene dos partes: una primera parte concesiva y una segunda parte antiorientada e introducida por *pero*. La diferencia entre las dos es que la concesión autocéntrica no concede algo dicho por el otro, sino que concede y refuta, de modo autocrítico, un punto débil o conflictivo del discurso del mismo hablante, lo que anticipa una refutación que otro podría hacerle y atenúa también la fuerza ilocutiva de la segunda parte, que apoya la línea argumentativa principal del hablante. Este tipo de concesión protege solo la imagen del hablante.

De las cuatro categorías de movimientos concesivos autocéntricos identificados en el corpus, la mayor es la *pseudorrefutación* (*n* = 272), que es común en todos los subgrupos, y cuyo subtipo más frecuente es la *concesión de posible contraargumento* (*n* = 223), que anticipa posibles objeciones al discurso del hablante, las que se refutan en la segunda parte: [NO PERO SÍ = SÍ]. Otro tipo de pseudorrefutación, menos frecuente, es la *concesión negada de posible malentendido* (*n* = 49) que niega una posible interpretación del discurso que el hablante quiere evitar.

La *refutación parcial* es la segunda mayor categoría (*n* = 115), cuya parte concesiva señala un caso que el hablante considera como exceptuado de la argumentación general, es decir que la restringe: [[X] NO PERO [Y] SÍ = NO Y SÍ]. Aparte de un ejemplo, esta construcción se encuentra solo en la modalidad discursiva de la discusión.

Otra categoría es la *concesión epistémica* (*n* = 109), por la que el hablante concede su inseguridad sobre lo afirmado y protege su imagen de la amenaza de una información falsa. En la mayoría de los casos, se expresa una duda general

sobre lo afirmado en la segunda parte del movimiento: [NO SÉ [X], PERO CREO QUE [X] SÍ = SÍ], pero, a veces, el hablante se refiere a cierta implicación de lo dicho: [[X] NO SÉ, PERO [Y] SÍ = SÍ]. La concesión ocurre sobre todo en las discusiones; en las negociaciones hay solo nueve casos.

Una cuarta categoría, que está presente solo en las discusiones, está formada por concesiones que van destinadas a la *anticipación de una caracterización personal negativa* (*n* = 35). Por la *concesión negada de característica personal negativa* (*n* = 16), que, en inglés, se ha llamado *disclaimer* (Hewitt y Stokes 1975) y en español *desarmador* (Boretti 2005), se niega la presencia en el hablante de un rasgo personal desfavorable, que este anticipa que se le podría atribuir por lo que va a decir en la segunda parte. Mediante la *concesión afirmada de característica personal positiva* (*n* = 8), se afirma la presencia de un rasgo personal favorable en el hablante, que compensa la impresión negativa que produce la segunda parte. En el último tipo, la *concesión de posible caracterización personal negativa* (*n* = 11), se admite la posibilidad de atribuir al hablante un rasgo desfavorable por lo que va a decir. Los tres tipos de concesiones comparten el rasgo de demostrar que el hablante es consciente de la posible interpretación amenazante a la imagen que podría formarse a partir de lo dicho, y previenen la crítica y el daño a la imagen.

En cuanto a las diferencias entre los subgrupos de hablantes, son sobre todo de carácter cuantitativo, y la tendencia que sobresale es la presencia limitada de movimientos concesivos autocéntricos, en general, en la modalidad discursiva de la negociación.

En la próxima sección, 5.4, se analizarán estadísticamente los datos cuantitativos de todos los movimientos concesivos, para verificar o no las hipótesis y las tendencias observadas.

## 5.4 Resultados cuantitativos y estadísticos

A continuación, presentaremos los resultados de los análisis cuantitativos y estadísticos del empleo de movimientos concesivos en los subcorpus y subgrupos de hablantes: los alocéntricos (5.4.1), los autocéntricos (5.4.2) y todos los movimientos en total (5.4.3). Estos resultados responden al objetivo (2) del trabajo, contrastivo y tripartito: (a) el contraste de los dos grupos de hablantes, EL1 y EL2; (b) de las dos modalidades discursivas, la discusión y la negociación; y (c) de los dos contextos culturales: contexto intra e intercultural. Las hipótesis relacionadas con estos contrastes se evaluarán en la sección 5.5.

### 5.4.1 Movimientos concesivos alocéntricos

La tabla 5:1 muestra la frecuencia de movimientos concesivos alocéntricos (*n* = 742) dentro de las cuatro categorías y seis subcategorías y entre los seis subgrupos de hablantes del corpus. La línea 5 expone la frecuencia total absoluta de concesiones alocéntricas en cada subgrupo de hablantes y la línea 6 muestra la frecuencia media por mil palabras[137]. En la línea 6, que nos deja comparar las frecuencias relativas en cada subgrupo, salta a la vista la alta frecuencia del pseudoacuerdo en NInterEL2 (M = 9,93), tanto en comparación con NInterEL1 (M = 5,39) como con DInterEL2 (M = 2,56). En el próximo apartado, veremos los resultados de los análisis estadísticos de estos datos.

Tabla 5:1. *Frecuencia de movimientos concesivos alocéntricos en cada subgrupo.[138]*

| | **MOVIMIENTOS CONCESIVOS ALOCÉNTRICOS** | A **DIntra SL1** | B **DIntra EL1** | C **DInter EL1** | **DInter EL2** | D **NInter EL1** | **NInter EL2** | E **Total** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | **Pseudoacuerdo** | **109** | **132** | **51** | **41** | **66** | **109** | **508** |
| 2 | **Acuerdo parcial** | **14** | **43** | **25** | **15** | **33** | **13** | **143** |
| 3 | **Acuerdo condicional** | **0** | **0** | **0** | **0** | **33** | **4** | **37** |
| | a) Acuerdo condicional realizable | 0 | 0 | 0 | 0 | 22 | 4 | 26 |
| | b) Acuerdo hipotético | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 0 | 8 |
| | c) Acuerdo renuente | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 |
| 4 | **Pseudovalorización** | **0** | **4** | **8** | **10** | **13** | **19** | **54** |
| | a) Afirmación de la cualidad del otro | 0 | 0 | 0 | 5 | 3 | 13 | 21 |
| | b) Expresión de empatía | 0 | 4 | 0 | 5 | 2 | 5 | 16 |
| | c) Negación de malas intenciones | 0 | 0 | 8 | 0 | 8 | 1 | 17 |
| 5 | **TOTAL** | **123** | **179** | **84** | **66** | **145** | **145** | **742** |
| 6 | **‰ media** | **2,66** | **2,83** | **1,94** | **2,56** | **5,39** | **9,93** | |

[137] Como señalamos en 3.3.1, aunque cada movimiento concesivo está compuesto por varias palabras gráficas, calculamos con el número de ocurrencias, esto es, cada movimiento, independientemente del número de palabras que contenga, se cuenta como uno.

[138] Los números de ocurrencias en cada subcategoría del acuerdo condicional (líneas 3a-c) y de la pseudovalorización (líneas 4a-c) son especificaciones de las ocurrencias dentro de las dos categorías mayores. En los totales de la línea 5, solo se incluyen, por tanto, los números en negrita (líneas 1, 2, 3, 4).

*Resultados estadísticos*

Al igual que hemos hecho con los marcadores de atenuación (capítulo 4), hemos efectuado análisis de varianza (ANOVA factorial), pruebas de efectos intersujetos (cf. 3.3.2), para cada categoría de los movimientos concesivos alocéntricos y para el total, para ver en qué medida había diferencias significativas en nuestros datos. Los resultados se exponen en la tabla 5:2: la posible interacción entre el grupo de hablantes, *EL1-EL2*, y el tipo de conversación, *DIntra-DInter-NInter* (columna A), el contraste entre los grupos de hablantes, *EL1-EL2* (B), entre las modalidades discursivas, *DInter-NInter* (C), entre los contextos culturales, *DIntra-DInter* (D) y, como control, entre las dos lenguas (E). No presentamos resultados para cada una de las subcategorías del acuerdo condicional (condicional realizable, hipotético y renuente) y de la pseudovalorización (afirmación de la cualidad del otro, expresión de empatía y negación de malas intenciones), dado que el número de ejemplos de cada subcategoría es demasiado limitado como para que sea fructífero un análisis estadístico.

Tabla 5:2. *Resultados de las pruebas de efectos intersujetos de los movimientos concesivos alocéntricos.*

| **MOVIMIENTOS CONCESIVOS ALOCÉNTRICOS** | A **Inter-acción** | B **EL1-EL2** | C **DInter-NInter** | D **DIntra-DInter** | E **DIntraE-DIntraS** |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 Pseudoacuerdo | sí | EL1 < EL2 (N) | D < N (EL2) | NO | NO |
| 2 Acuerdo parcial | NO | EL1 > EL2 | NO | NO | EL1 > SL1 (p < .10) |
| 3 Acuerdo condicional | sí | EL1 > EL2 (N) | D < N (EL1) | NO | — |
| 4 Pseudovalorización | sí | EL1 < EL2 (N) | D < N (EL2) | NO | NO |
| 5 **TOTAL** | **sí** | **EL1 < EL2 (N)** | **D < N** | **NO** | **NO** |

| | |
|---|---|
| *sí* | *El resultado es significativo (p < .05).* |
| *EL1 > EL2* | *La frecuencia en EL1 es significativamente mayor que en EL2 (p < .05).* |
| *EL1 > EL2 (N)* | *La frecuencia en EL1 es significativamente mayor que en EL2, pero solo en NInter (p < .05).* |
| *EL1 < EL2 (N)* | *La frecuencia en EL2 es significativamente mayor que en EL1, pero solo en NInter (p < .05).* |
| *D < N* | *La frecuencia en NInter es significativamente mayor que en DInter (p < .05).* |
| *D < N (EL1)* | *La frecuencia en NInter es significativamente mayor que en DInter, pero solo en EL1 (p < .05).* |
| *D < N (EL2)* | *La frecuencia en NInter es significativamente mayor que en DInter, pero solo en EL2 (p < .05).* |
| *EL1 > SL1 (p < .10)* | *La frecuencia en DIntraE es marginalmente mayor que en DIntraS (p < .10).* |
| *NO* | *No hay diferencias significativas en este contraste.* |
| — | *No hay datos en esta categoría.* |

Todos los movimientos concesivos alocéntricos en total muestran una interacción significativa entre el grupo de hablantes y el tipo de conversación (casilla 5A, F(2; 128) = 4,823; p = ,010), al igual que tres de las subcategorías: el pseudoacuerdo (casilla 1A, F(2; 128) = 7,057; p = ,001), el acuerdo condicional (casilla 3A, F(2; 128) = 8,674; p < ,000) y la pseudovalorización (casilla 4A, F(2; 128) = 3,362; p = ,038), aunque el acuerdo parcial (casilla 2A) no.

En la comparación de los dos grupos de hablantes, las concesiones alocéntricas, en total, son más frecuentes en el grupo de hablantes de EL2 que en el de EL1, aunque solo en NInter (casilla 5B, M(EL1) = 5,39; M(EL2) = 9,93; p < ,000), al igual que el pseudoacuerdo (casilla 1B, M(EL1) = 2,71; M(EL2) = 8,21; p < ,000) y la pseudovalorización (casilla 4B, M(EL1) = ,28; M(EL2) = ,95; p = ,038). El acuerdo parcial (casilla 2B), al contrario, es más frecuente en EL1 (M = ,90) que en EL2 (M = ,45; F(1; 128) = 8,659; p = ,004), y el acuerdo condicional (casilla 3B) muestra la misma tendencia en NInter (M(EL1) = 1,10; M(EL2) = ,15; p < ,000).

La comparación de las modalidades discursivas muestra que las concesiones alocéntricas en total (casilla 5C) son más frecuentes en NInter (M = 7,66) que en DInter (M = 2,24; p(EL1) = ,004; p(EL2) < ,000). Dos categorías muestran dicha tendencia solo en los hablantes de EL2: el pseudoacuerdo (casilla 1C, M(DInter) = 1,81; M(NInter) = 8,21; p < .000), y la pseudovalorización (casilla 4C, M(DInter) = ,27; M(NInter) = ,95; p = ,001). En el caso del acuerdo condicional (casilla 3C), se observa esta tendencia en los hablantes de EL1 (M(DInter) = ,00; M(NInter) = 1,10; p < .000). El acuerdo parcial (casilla 2C) no muestra un resultado significativo en este contraste.

El contraste entre el contexto intra e intercultural no muestra diferencias significativas en ninguna de las categorías, ni en el total (columa D).

Por motivos de control, hemos comparado también los dos subcorpus de discusiones intraculturales, las españolas y las suecas. En estos análisis, hemos obtenido una sola diferencia, marginalmente significativa, en la categoría del acuerdo parcial (casilla 2E), donde los hablantes de EL1 (M = ,78) emplean marginalmente más este tipo de concesión que los hablantes suecos (M = ,31; p = ,073).

*Dirección del movimiento concesivo alocéntrico: intra o intergrupal*

En el contexto intercultural, nos interesa la dirección del movimiento concesivo alocéntrico, esto es, si va dirigido a un hablante de la nacionalidad opuesta

(intergrupal) o a un compatriota (intragrupal). La tabla 5:3 muestra la proporción de estas direcciones en los dos grupos:

Tabla 5:3. *Proporción de movimientos concesivos alocéntricos intra e intergrupales en DInter y NInter (%).*

| **DIRECCIÓN DE MOVIMIENTOS CONCESIVOS ALOCÉNTRICOS** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | **EL1 → EL1** | **EL1 → EL2** | **EL2 → EL2** | **EL2 → EL1** |
| **DInter** | | | | |
| Ocurrencias | 42 | 39 | 12 | 54 |
| % | 51,85 | 48,15 | 18,18 | 81,82 |
| | | | | |
| **NInter** | | | | |
| Ocurrencias | 1 | 159 | 1 | 133 |
| % | 0,62 | 99,38 | 0,75 | 99,25 |

*EL1 → EL1* *Movimientos de hablantes de EL1 dirigidos a otros hablantes de EL1.*
*EL1 → EL2* *Movimientos de hablantes de EL1 dirigidos a hablantes de EL2.*
*EL2 → EL2* *Movimientos de hablantes de EL2 dirigidos a otros hablantes de EL2.*
*EL2 → EL1* *Movimientos de hablantes de EL2 dirigidos a hablantes de EL1.*

En las discusiones, notamos que los hablantes de EL1 presentan partes prácticamente iguales de movimientos alocéntricos de orientación intragrupal (51,85 %) e intergrupal (48,15 %), mientras que los hablantes de EL2, en un 81,82 % de los casos, dirigen sus movimientos concesivos alocéntricos a un hablante de EL1. En las negociaciones, los dos grupos dirigen sus concesiones alocéntricas casi únicamente al otro grupo, lo que es de esperar en este contexto interactivo, dado el carácter de juego de rol con equipos opuestos.

### 5.4.2 Movimientos concesivos autocéntricos

En la tabla 5:4, se presenta la frecuencia de movimientos concesivos autocéntricos ($n$ = 531) en las cuatro categorías y cinco subcategorías y entre los seis subgrupos de hablantes. En las frecuencias relativas de cada subgrupo, expuestas en la línea 6, destaca la menor frecuencia de concesiones autocéntricas en el subcorpus NInter, en ambos grupos de hablantes (M(EL1) = 0,48; M(EL2) = 0,45), en comparación con DInter (M(EL1) = 1,21; M(EL2) = 1,34).

Tabla 5:4. *Frecuencia de movimientos concesivos autocéntricos en cada subgrupo.*

| | **MOVIMIENTOS CONCESIVOS AUTOCÉNTRICOS** | A **DIntra SL1** | B **DIntra EL1** | C **DInter EL1** | **DInter EL2** | D **NInter EL1** | **NInter EL2** | E **Tot.** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | **Pseudorefutación** | **61** | **78** | **59** | **41** | **20** | **13** | **272** |
| | a) Concesión de posible contraargumento | 49 | 60 | 54 | 32 | 17 | 11 | 223 |
| | b) Concesión negada de posible malentendido | 12 | 18 | 5 | 9 | 3 | 2 | 49 |
| 2 | **Refutación parcial** | **26** | **32** | **41** | **15** | **0** | **1** | **115** |
| 3 | **Concesión epistémica** | **19** | **32** | **30** | **19** | **3** | **6** | **109** |
| 4 | **Anticipación de una caracterización personal negativa** | **6** | **16** | **8** | **5** | **0** | **0** | **35** |
| | a) Concesión negada de característica personal negativa | 1 | 9 | 6 | 0 | 0 | 0 | 16 |
| | b) Concesión afirmada de característica personal positiva | 1 | 5 | 1 | 1 | 0 | 0 | 8 |
| | c) Concesión afirmada de característica personal negativa | 4 | 2 | 1 | 4 | 0 | 0 | 11 |
| 5 | **TOTAL** | **112** | **158** | **138** | **80** | **23** | **20** | **531** |
| 6 | **‰ media** | **2,34** | **1,20** | **1,21** | **1,34** | **0,48** | **0,45** | |

*Resultados estadísticos*

Hemos llevado a cabo pruebas de efectos intersujetos (cf. 3.3.2) de modo idéntico para los movimientos concesivos autocéntricos que para los alocéntricos (cf. 5.4.1), los resultados de las cuales se exponen en la tabla 5:5.

Como en el caso anterior, no hemos aislado, en estos análisis, las subcategorías de la pseudorefutación (concesión de posible contraargumento y concesión negada de posible malentendido) y de la anticipación de una caracterización personal negativa (concesión negada de caraterística personal negativa, concesión afirmada de característica personal positiva y concesión afirmada de característica personal negativa). Esto se debe a que el número de ocurrencias de cada uno de estos subtipos es demasiado pequeño como para obtener resultados fiables.

Tabla 5:5. *Resultados de las pruebas de efectos intersujetos de los movimientos concesivos autocéntricos.*

| | **MOVIMIENTOS CONCESIVOS AUTOCÉNTRICOS** | A **Inter-acción** | B **EL1-EL2** | C **DInter-NInter** | D **DIntra-DInter** | E **DIntraE-DIntraS** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Pseudorrefutación | NO | NO | D > N | NO | NO |
| 2 | Refutación parcial | NO | NO | D > N | NO | NO |
| 3 | Concesión epistémica | NO | NO | D > N | NO | NO |
| 4 | Anticipación de una caracterización personal negativa | NO | NO | D > N | NO | NO |
| 5 | **TOTAL** | **NO** | **NO** | **D > N** | **NO** | **NO** |

*D > N* *La frecuencia en DInter es significativamente mayor que en NInter (p < .05).*
*NO* *No hay diferencias significativas en este contraste.*

El total de los movimientos concesivos autocéntricos (línea 10) muestra una sola diferencia significativa, a saber, en el contraste entre las modalidades discursivas (casilla 5C); estos movimientos son más frecuentes en DInter (M = 2,93) que en NInter (M = ,70; p < ,000). No hay interacción entre *EL1-EL2* y *DIntra-DInter-NInter* (casilla 5A), ni hay diferencias en las comparaciones de *EL1* y *EL2* (casilla 5B), de *DIntra* y *DInter* (casilla 5D) o de *DIntraE* y *DIntraS* (casilla 5E).

Los totales de cada categoría muestran exactamente la misma tendencia que el gran total, es decir, la única diferencia significativa es la frecuencia mayor en DInter que en NInter: la pseudorrefutación (casilla 1C, M(DInter) = 1,27; M(NInter) = ,47; p = ,006), la refutación parcial (casilla 1C, M(DInter) = ,66; M(NInter) = ,04; p < ,000), la concesión epistémica (casilla 3C, M(DInter) = ,58; M(NInter) = ,19; p = ,018) y la anticipación de una caracterización personal negativa (casilla 4C, M(DInter) = ,13; M(NInter) = ,00; p = ,003). En los demás contrastes, no hay diferencias significativas.

### 5.4.3 Resultados cuantitativos y estadísticos generales

*Distribución entre movimientos concesivos alo y autocéntricos*

En la tabla 5:6, se puede observar la distribución interna de movimientos concesivos alo y autocéntricos, medida en porcentajes, en los seis subgrupos del corpus. Se nota que, mientras la distribución es alrededor de 50/50 en los subcorpus de discusiones (Media D), es de casi 90/10 en ambos grupos de hablantes en las negociaciones (Media N).

Tabla 5:6. *Distribución de movimientos alo y autocéntricos en los seis subgrupos (%).*

| **Orientación** | **DIntra** | | **DInter** | | **Media** | **NInter** | | **Media** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **%** | **SL1** | **EL1** | **EL1** | **EL2** | **D** | **EL1** | **EL2** | **N** |
| Alocéntrica | 52,34 | 53,12 | 37,84 | 45,21 | **47,13** | 86,31 | 87,88 | **87,10** |
| Autocéntrica | 47,66 | 46,88 | 62,16 | 54,79 | **52,87** | 13,69 | 12,12 | **12,91** |

*Resultados estadísticos*

Mediante el mismo método que el aplicado a los marcadores de atenuación (capítulo 4), hemos efectuado dos análisis de varianza complementarios, diseñados para probar, en el ANOVA (1): si había interacción significativa entre las variables *grupo de hablantes* (*EL1-EL2*) y *orientación del movimiento concesivo*, la alocéntrica y la autocéntrica (*Aloauto* en la tabla 5:7), y, en el ANOVA (2): si había interacción entre las variables *tipo de conversación* (*DIntra-DInter-NInter*) y *orientación del movimiento concesivo* (*Aloauto*). Los resultados de estos análisis se exponen en la tabla 5:7:

Tabla 5:7. *ANOVAs de* grupo de hablantes / tipo de conversación *y* orientación del movimiento concesivo.

| **ANOVA** | **Variables** | **Interacción** |
|---|---|---|
| 1 | EL1-EL2*ALOAUTO | SÍ |
| 2 | DINTRA-DINTER-NINTER*ALOAUTO | SÍ |

| | |
|---|---|
| *EL1-EL2* | *La variable* grupo de hablantes *(EL1 o EL2).* |
| *DINTRA-DINTER-NINTER* | *La variable* tipo de conversación *(DIntra, DInter o NInter).* |
| *ALOAUTO* | *La variable* orientación del movimiento concesivo*: alo o autocéntrica.* |
| *SÍ* | *Hay interacción entre estas dos variables.* |

Del primer análisis (línea 1) resulta que hay una interacción significativa entre *grupo de hablantes* y *orientación del movimiento concesivo* ($F(1;224) = 11{,}028$; $p = {,}001$), es decir que el empleo de movimientos concesivos de cierta orientación (alo o autocéntrica) depende del grupo de hablantes (EL1 o EL2).

Asimismo, el segundo análisis (línea 2) muestra una interacción significativa entre *tipo de conversación* y *orientación del movimiento concesivo* ($F(2;222) = 33{,}786$; $p < {,}001$), por lo que podemos concluir que el uso de concesiones alo y autocéntricas depende también del tipo de conversación en que se encuentran los hablantes: la discusión intracultural, la discusión intercultural o la negociación intercultural.

En la sección que sigue, evaluaremos y reflexionaremos sobre estos resultados.

## 5.5 Discusión de los resultados

Esta sección incluye una discusión y valoración de todos los resultados que responden a nuestro objetivo (2), a saber, la comparación de: (a) los dos grupos de hablantes: EL1 y EL2; (b) las modalidades discursivas discusión y negociación; y (c) los dos contextos culturales: contexto intra e intercultural. Los resultados se evaluarán en relación con las hipótesis iniciales.

### 5.5.1 Contraste entre los hablantes de EL1 y EL2

Hemos partido de la hipótesis (1), en 3.5.1, que ha supuesto que los movimientos concesivos serían más frecuentes en el grupo de hablantes de EL2 que en el grupo de EL1. Hemos basado esta suposición en resultados de estudios anteriores, que indican que los suecos tienen una baja tolerancia a la conflictividad, autoafirmación y asertividad, y prefieren el consenso de opiniones (Daun 1998, Bravo 1999, Häggkvist y Fant 2000, Fant y Grindsted 1995), circunstancias que deberían favorecer el uso de atenuantes (Fant 1992, 1993; Briz 2007b), mientras que los españoles toleran mejor los rasgos mencionados, o incluso los aprecian, como señales de confianza entre los hablantes (Fant 1992, Hernández Flores 1999, Briz 2002, Albelda 2004), por lo cual una menor frecuencia de atenuantes sería de esperar en este grupo. La hipótesis (1) se ha confirmado en el caso de los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos, estudiados en el capítulo 4.

*Movimientos concesivos alocéntricos*

Hemos visto, en 5.4.1, que tanto el total de concesiones alocéntricas como dos de las subcategorías, el pseudoacuerdo y la pseudovalorización, son más frecuentes en los hablantes de EL2 que en los de EL1, en la modalidad discursiva de la negociación. En las discusiones, no hay diferencia significativa en el total entre los dos grupos. En otras palabras, la hipótesis (1) se confirma para las negociaciones, pero no para las discusiones, donde la frecuencia media total de concesiones alocéntricas no se distingue de modo significativo entre los dos grupos de hablantes.

La frecuencia mayor de concesiones alocéntricas en los hablantes suecos de EL2 en las negociaciones concuerda con los resultados de Fant (1992, 1993) en estudios de negociaciones intraculturales españolas y suecas. Los hablantes españoles, cuyas negociaciones intraculturales, como hemos visto en 2.6.1, están organizadas como combates de boxeo (Fant 1992), defienden sus intereses con

bastante competitividad y asertividad no atenuada. Fant (1992: 144) sostiene que los españoles, en general, por lo menos en la negociación, emplean considerablemente menos atenuantes que los suecos, y los que ocurren tienden a hallarse en movimientos que son muy amenazantes a la imagen, por ejemplo, en las peticiones, propuestas y críticas. En las negociaciones intraculturales suecas, por otro lado, los negociadores intentan establecer un consenso y una meta común ya desde el principio, porque estas se ven como condiciones imprescindibles para llegar a un acuerdo (Fant 1992). Los movimientos que ceden al otro y le dan imagen (‘pull moves’ en Fant 1993) ocurren más en las negociaciones suecas de Fant (1992) que en las españolas, y los movimientos impositivos, asertivos, autoafirmativos y amenazadores (‘push moves’ en Fant 1993), son más atenuados y más débiles en sueco (Fant 1992).

Fant (1993) propone una explicación de base sociológica y antropológica de estos resultados, afirmando que la combinación de un individualismo alto, en el sentido de una fuerte tendencia de mantener la autonomía personal, combinado con una *masculinidad baja* – esto último significa que no se aprecia el comportamiento insistente y autoafirmativo – puede explicar, en parte, la preferencia sueca por la reducción y atenuación de los movimientos impositivos, y el uso abundante de movimientos que ceden al otro. La búsqueda de consenso contribuye a explicar el empleo frecuente de los movimientos de reconocimiento y de empatía (Fant 1993: 129). Nuestros resultados indican que los hablantes de EL2 suecos de nuestro corpus, suponiendo que son comparables con los hablantes del corpus de Fant, transfieren estos comportamientos del contexto intracultural al intercultural.

Para explicar el hecho de que la frecuencia de las concesiones alocéntricas no fuera significativamente diferente entre los hablantes de EL1 y EL2 en las discusiones interculturales, tenemos que considerar los distintos rasgos primarios y situacionales de las dos modalidades discursivas (cf. 3.2). En las negociaciones, las posturas de los dos equipos están predeterminadas, y hay un desacuerdo de partida. En este contexto, los suecos tienen poca oportunidad de evitar el desacuerdo, sobre todo al enfrentarse al estilo comunicativo más autoafirmativo y menos colaborativo de los españoles (cf. Gille 2001[139]), y se ven forzados a introducir refutaciones y contraargumentos. Los movimientos concesivos alocéntricos son una de las estrategias empleadas para mantener la impresión de consenso. Como hemos señalado en el análisis cualitativo del

[139] El estilo colaborativo, según Gille (2001: 142), se caracteriza por una frecuencia baja de refutaciones del otro y una mayor frecuencia de refutaciones atenuadas. El estilo autoafirmativo, por otro lado, tiene una frecuencia alta de refutaciones no atenuadas.

pseudoacuerdo, nos parece que los hablantes de EL2, sobre todo en las negociaciones, tienden a emplear este movimiento, permítasenos la expresión, por defecto, en los contextos contraargumentativos.

En las discusiones, por otro lado, hay en principio libertad de elección temática y de opinión; no hay nada que imponga que se llegue a un acuerdo, hay más libertad para evitar el desacuerdo, es decir, para no entrar en contraargumentación, sino optar por estrategias elusivas. En el apartado 5.2.2, ejemplos (5:5) y (5:6), de una discusión intercultural, hemos visto que, mientras las hablantes españolas mantienen un extenso intercambio de opiniones sobre las visitantes suecas del año anterior y sobre las reglas sociales para salir a un bar, las hablantes suecas se mantienen pasivas durante gran parte del intercambio, lo que es una estrategia elusiva. Otras estrategias de este tipo que emplean los hablantes suecos en las discusiones interculturales de este corpus, observadas por Häggkvist (2002: 50), son la postergación, esto es, esperar que el problema se solucione sin medidas, y el cambio brusco de tema.

Otra observación digna de mencionar en relación con la ausencia de diferencias entre los hablantes de EL1 y EL2 en el empleo de concesiones alocéntricas en las discusiones es que tampoco hay diferencias significativas en los hablantes suecos entre las discusiones intraculturales suecas y las discusiones interculturales en español. Dada la frecuencia de empleo similar entre el sueco y el español en esta modalidad discursiva, no hay motivo para esperar transferencia del sueco en los hablantes de EL2.

Es importante notar que la frecuencia de una estrategia de atenuación aislada, como la de los movimientos concesivos alocéntricos, o incluso la frecuencia de atenuantes en general en una conversación, no basta para sacar conclusiones sobre el grado de conflictividad, consenso, autoafirmación o asertividad en la interacción, ni sobre el estilo comunicativo de cada grupo de hablantes. En otras palabras, el hecho de que la frecuencia de concesiones alocéntricas, en las discusiones interculturales, sea similar entre los dos grupos, no equivale a decir que el discurso de ambos grupos en general sea atenuado en la misma medida. Para tener una imagen más completa, tendríamos que analizar también, por ejemplo, el uso y la frecuencia de expresiones de intensificación, y de movimientos argumentativos no atenuados, y no solo en el Corpus AKSAM, sino también en otros corpus y modalidades discursivas.

Gille (2001), que estudia pautas argumentativas y estilos comunicativos en una selección de las discusiones intra e interculturales del Corpus AKSAM, nota que las refutaciones tienen implicaciones diferentes en las dos culturas. Para los hablantes suecos, la refutación es un movimiento argumentativo no preferencial

que se atenúa casi sin excepción. Los españoles, por su parte, presentan más refutaciones no atenuadas. Este resultado vale tanto para el contexto intracultural como para el intercultural, según Gille (2001: 161).

Si bien el nivel de concesiones alocéntricas, como estrategia de atenuación aislada, es similar en los dos grupos en las discusiones, es probable que, si estudiáramos la frecuencia de movimientos argumentativos *no* atenuados en estas interacciones, estos resultarían, de acuerdo con Gille (2001), más frecuentes en los españoles que en los suecos. Podemos suponer que los suecos, a su vez, en mayor grado que los españoles, usan otras estrategias, por ejemplo, las elusivas, además de los movimientos concesivos y otros atenuantes, para evitar o atenuar la confrontación directa. Creemos que valdría la pena estudiar este asunto en otros corpus.

A pesar de la tendencia general de una frecuencia mayor de concesiones alocéntricas en EL2 que en EL1, dos de las subcategorías muestran la tendencia opuesta: el acuerdo parcial y el acuerdo condicional son más frecuentes en los hablantes de EL1. En el caso del acuerdo parcial, el análisis estadístico muestra también una frecuencia marginalmente mayor en español (DIntraE) que en sueco (DIntraS), luego es lógico pensar que esta frecuencia menor en sueco pueda explicar el menor uso en EL2. Sin embargo, no podemos ver ninguna razón aparente del uso menor en sueco.

En todo caso, creemos que el hecho de que el acuerdo parcial sea una construcción algo más compleja que el pseudoacuerdo, en el sentido de que requiere la especificación de un punto de acuerdo, mientras que, en este último, se trata de una afirmación mínima (*sí, no, bueno, vale, claro*, etc.), hace que el pseudoacuerdo sea una construcción más accesible y más rápidamente adquirido por los hablantes de EL2. Además, el pseudoacuerdo es el movimiento concesivo alocéntrico claramente más frecuente en el input, lo que también acelerará la adquisición.

El acuerdo condicional, a su vez, ocurre solo en las negociaciones, por lo que no podemos comparar su uso en EL2 con el correspondiente en sueco. En todo caso, notamos que la segunda parte de este movimiento, aunque es atenuada por la concesión precedente, es una condición o demanda. Puede ser que los suecos consideren esta estructura como demasiado directa; Fant (1993) observa que las ofertas, propuestas y demandas de los suecos tienden a ser presentadas más bien como ideas o sugerencias, y muchas veces aparecen en movimientos enlazados (cf. 5.2.1) (Fant 1993: 121).

La fuerte tendencia intergrupal en el uso de los movimientos concesivos alocéntricos de los suecos en las discusiones interculturales (cf. tabla 5:3) puede

ser una señal de un mayor grado de aceptación de la expresión de desacuerdo hacia el otro grupo nacional que hacia su compatriota. Por un lado, a pesar de la tendencia anticonflictiva de los suecos, es posible que les resulten más aceptables las discrepancias que se producen frente a los españoles, que son del grupo de foráneos (cf. 2.6.1); sería, en cambio, una amenaza más grave a la imagen personal y grupal/nacional de los suecos si no estuvieran de acuerdo entre sí; por eso, se esfuerzan por presentar un frente común contra los españoles.

Por otro lado, parece que la orientación intergrupal, tan dominante en los hablantes de EL2, forma parte de un patrón argumentativo más general en este corpus. Gille (2001) caracteriza los estilos argumentativos de las varias constelaciones de hablantes del Corpus AKSAM según el contexto intra o intercultural y el sexo de los participantes. Sobre el contexto "intercultural femenino", representado por un extracto de una discusión (# 6), afirma Gille (2001: 105) que las suecas intervienen casi siempre como un equipo, para pedir aclaraciones o para expresar acuerdo o desacuerdo; es muy poco común que un argumento vaya dirigido de una sueca a la otra. El autor interpreta este comportamiento como colectivista; las suecas se ven como una unidad y no tiene sentido argumentar en contra de la compatriota.

Según hemos observado, los casos de movimientos concesivos alocéntricos intragrupales producidos por hablantes suecos en las discusiones interculturales, tienden a hallarse en contextos poco conflictivos. En el siguiente extracto, Manfred malinterpreta a Pia durante un momento de la conversación. El tema es el doblaje contra el subtitulaje de películas:

(5:46) *Sí, pero…*

```
*PIA:  1 porque por ejemplo, una cosa interesante, por qué no
       2 cambiáis ## <a: a subtitulados> [>] ?
*IDE:  3                          <cómo> [<] ?
*MAF:  4          <pero podríamos xx un> [<] el tema un poco <más>
       5 [>] +...
*IDE:  6 <yo creo> [<] <porque:> [>] +...
*PIA:  7         <sí, sí, claro> [<], yo he visto <e:> [>] +...
*MAF:  8                                          <mm> [<] ##
       9 "podemos cambiar" has dicho ## ?
*PIA: 10 sí, pero al: al &s # al subtitularlo y no: <al doblarlo>
      11 [>].
*MAF: 12 <ah, sí> [<] .
```

IDE: Ildefonso (EL1), MAF: Manfred, PIA: Pia (EL2), DInter # 29

Pia, a quien el sistema sueco de subtítulos le parece mucho mejor que el doblaje, pregunta a los españoles por qué no se generaliza el subtitulaje en España: *por qué no cambiáis a subtitulados?* (líneas 1-2). Manfred, que oye solo *cambiar*,

piensa que Pia propone un cambio de tema, y sugiere que sigan hablando del tema actual (línea 4)[140]. Notamos cómo Manfred atenúa esta sugerencia con *podríamos* y *un poco*. Pia empieza a explicarse, pero se interrumpe, confundida (línea 7). Manfred se aclara: *podemos cambiar has dicho?* (línea 9) y Pia responde con un pseudoacuerdo seguido de la explicación: *sí, pero al subtitularlo y no al doblarlo* (línea 10) y Manfred finalmente entiende: *ah, sí* (línea 12). Notamos que lo que se negocia, en este ejemplo, son las condiciones de la conversación más que el tema en sí. No se trata realmente de un desacuerdo, sino de un malentendido, problema que se soluciona fácilmente cuando se aclaran las intenciones. La amenaza a la imagen, por tanto, no es tan grave como si se tratara de una verdadera discrepancia.

En las negociaciones, la tendencia intergrupal es manifiesta; en todos los casos menos uno en cada grupo, el movimiento concesivo va dirigido al otro grupo nacional. Este resultado no es sorprendente, dado que los hablantes forman equipos según su nacionalidad, aquí no por propia iniciativa, sino por las reglas del juego.

*Movimientos concesivos autocéntricos*

No está del todo claro dónde, en la escala autoafirmativa-colaborativa, se encuentra la concesión autocéntrica. Gille (2001: 142), con respecto a lo que llama *auto-refutación*, o refutación interna (cf. 5.1.2), observa que no es evidente cómo se correlaciona este movimiento con los objetivos conversacionales. Por un lado, como objeción al propio razonamiento, la autorrefutación es contraria a la autoafirmación. Sin embargo, por otro lado, es una estrategia que sirve como reserva contra potenciales ataques futuros, para evitar la contraargumentación. Además, afirma Gille, la autorrefutación puede tomarse como señal del "carácter franco y generoso del hablante" (Gille 2001: 142).

Por ser una estrategia 'anti-autoafirmativa', no habría sorprendido una frecuencia mayor de movimientos concesivos autocéntricos en los hablantes suecos, como habíamos supuesto en la hipótesis (1). Sin embargo, los análisis estadísticos (5.4.2) han revelado que la frecuencia de estas concesiones no difiere de modo significativo entre los dos grupos de hablantes, ni en el total, ni en cada categoría, por lo cual la hipótesis (1) no se confirma en el caso de las concesiones autocéntricas.

[140] La reacción de Manfred es provocada por el hecho de que, en los turnos justamente anteriores a este extracto, los interlocutores han aclarado un malentendido de la española Manuela de que "tenían que discrepar" en la conversación.

La comparación del contexto intracultural español y sueco no muestra diferencias entre los dos grupos, ni tampoco hay diferencia entre el contexto intra e intercultural. Dado que la frecuencia de concesiones autocéntricas no parece distinguirse entre el sueco y el español, se podría explicar el empleo idiomático de los hablantes de EL2, en este aspecto, como un caso de transferencia pragmática positiva, pero también como competencia pragmática general.

Sería aventurado especular sobre las posibles explicaciones e implicaciones de estos resultados. Nos limitaremos a constatar, pues, que el contraste entre los HNs y HNNs, en este corpus, no deja huellas en la frecuencia de los movimientos concesivos autocéntricos. Siguiendo el razonamiento aplicado a las concesiones alocéntricas arriba, podríamos sospechar que los españoles, a pesar de la frecuencia equiparable de concesiones autocéntricas, presentan, a la vez, más actos autoafirmativos no atenuados que los hablantes suecos. Estudios futuros, en otros corpus, podrían investigar, por ejemplo, si la atenuación autocéntrica es menos dependiente de diferencias culturales o sociopragmáticas que la atenuación alocéntrica; en todo caso, seguramente hay también otras dimensiones del asunto que no hemos investigado en este trabajo.

### 5.5.2 Contraste entre las discusiones y las negociaciones

Según la hipótesis (2), en 3.5.2, hemos planteado que se emplearían más movimientos concesivos en la modalidad discursiva de la negociación que en la discusión, por ser la negociación una situación comunicativa más transaccional, más especializada, más conflictiva y más formal que la discusión. Briz (1998, 2004, 2007b) ha relacionado el contexto formal y transaccional con un empleo mayor de atenuación, y Fant (2006b) ha observado que un clima conflictivo beneficia el uso de esta estrategia.

*Movimientos concesivos alocéntricos*

En 5.4.1, hemos comprobado que los movimientos concesivos alocéntricos en total son más frecuentes en las negociaciones que en las discusiones, resultado que confirma la hipótesis (2). Al analizar los resultados en el nivel de cada subcategoría, notamos que el *pseudoacuerdo* y la *pseudovalorización* indican diferencias significativas solo en los hablantes de EL2, el *acuerdo condicional* solo en EL1, y el *acuerdo parcial* no muestra diferencia entre las modalidades discursivas. En otras palabras, podemos concluir que el mayor uso de concesiones alocéntricas en las negociaciones se manifiesta de modo diferente

en los dos grupos; en el caso de los HNs, se nota en el uso de una categoría especial para esta modalidad discursiva, el acuerdo condicional, que sirve para atenuar movimientos impositivos dirigidos al otro equipo, como las peticiones y demandas, mientras que, en los HNNs, la diferencia radica en un uso mayor de dos de las subcategorías, sobre todo del pseudoacuerdo. Ya hemos señalado, en 5.5.1, algunas explicaciones posibles de estas diferencias entre los dos grupos.

*Movimientos concesivos autocéntricos*

Las concesiones autocéntricas muestran una tendencia opuesta a la de las alocéntricas; son más frecuentes en las discusiones que en las negociaciones; esta tendencia vale tanto para el total como para cada categoría: la *pseudorrefutación*, la *refutación parcial*, la *concesión epistémica* y las concesiones destinadas a la *anticipación de una caracterización personal negativa*. Este resultado va en contra parcialmente de la hipótesis (2), y puede compararse con el de los atenuantes aproximativos, generalizadores y limititativos, estudiados en el capítulo 4, que muestran la misma tendencia.

A posteriori, pensamos que la tendencia se explica justamente por el hecho de tratarse de la anticipación de refutaciones de la propia postura, que revelan puntos débiles o conflictivos de la misma. La negociación es una modalidad discursiva más puramente transaccional, cuyo fin es imponer su propia voluntad en la mayor medida posible. En este contexto, la mayoría de las concesiones refuta argumentos ya presentados por el otro equipo, es decir, son alocéntricas. Los temas negociados son las acciones de los negociadores y de los departamentos que representan, por lo que casi todos los actos de habla afectan a las imágenes de ambas partes. Se tolera un nivel mayor de autoafirmación y de autodefensa, y encontrar las debilidades de la argumentación es tarea del otro; no se espera del negociador que descubra sus propios fallos, pero sí que defienda su propia causa.

En las discusiones, la finalidad es más interpersonal, y la temática, en general, afecta menos personalmente a los hablantes. Los temas de discusión provocan la expresión de opiniones y especulaciones, pero los hablantes no tienen la misma necesidad inmediata de defender sus puntos de vista como en las negociaciones, porque el propósito no es convencer a los interlocutores; se espera un grado mayor de equilibrio en el tratamiento de los temas.

### 5.5.3 Contraste entre contexto intra e intercultural

Según la hipótesis (3), hemos anticipado que se emplearían más movimientos concesivos en las discusiones interculturales que en las discusiones intraculturales, porque, en estas últimas, hay más inseguridad psicológica, menos intersubjetividad, menos igualdad social y funcional, menos proximidad vivencial, y, por lo tanto, más formalidad que en las interculturales.

Sin embargo, el análisis estadístico ha mostrado que no hay diferencias significativas entre los dos contextos en el uso de movimientos concesivos, ni en los alocéntricos, ni en los autocéntricos; el resultado es el mismo en todas las categorías y subcategorías, y también entre los dos subcorpus intraculturales. Por lo tanto, no se confirma la hipótesis (3): el contraste entre el contexto intra e intercultural no determina el uso de movimientos concesivos en nuestro corpus.

Este resultado da lugar a explicaciones, o más bien especulaciones, del mismo tipo que las que hemos sugerido en el caso de la ausencia de diferencias entre los hablantes de EL1 y EL2 en DInter. Se supone que los hablantes de EL2, al encontrarse en una situación de desacuerdo en el contexto intercultural, encontrarán otras soluciones, aparte de la de introducir contraargumentos atenuados por medio de concesiones alocéntricas. Otra solución sería el empleo de estrategias elusivas, para salir rápidamente de la discusión, por ejemplo, mediante un consenso fingido o un cambio de tema (cf. Häggkvist 2002).

En el caso de los hablantes de EL1, puede ser que eviten la expresión de desacuerdo en mayor medida en el contexto intercultural que en el intracultural, lo que hará que no haya necesidad de emplear más concesiones alocéntricas de "lo normal". Como hemos visto en 2.6.1, los hablantes españoles, en el afán de guardar su imagen como buenos anfitriones, tienden a tolerar mejor cierto tipo de amenazas por parte de los huéspedes, los hablantes de EL2 (Häggkvist 2002: 120, 128-129).

Además, queremos señalar otra vez que la frecuencia de atenuantes aislada no nos da una imagen completa del estilo comunicativo de los hablantes. También valdría plantearse la hipótesis, al estilo de la citada arriba, de que, aunque la frecuencia de concesiones alo y autocéntricas sea similar entre DIntra y DInter, la frecuencia de movimientos argumentativos *no atenuados* por movimientos alo o autocéntricos será mayor en el contexto intracultural, al menos en el intracultural español, tema que ya ha sido investigado por Gille (2001), pero que también podría ser un tema de investigación futuro, en otros corpus.

## 5.6 Síntesis y conclusión del capítulo

En este capítulo, hemos analizado el empleo de una estrategia de atenuación que trasciende la unidad de la palabra y de la locución, el movimiento concesivo (*n* = 1273). Hemos dividido esta estrategia en dos tipos generales según su orientación en la protección de las imágenes sociales de los interlocutores: los *movimientos concesivos alocéntricos* (con cortesía), que atenúan el desacuerdo y protegen la imagen tanto del oyente como del hablante, y los *movimientos concesivos autocéntricos* (sin cortesía), que velan solo por la imagen del mismo hablante. Consideramos que esta categorización, que ha seguido al análisis empírico del material y que incluye todos los movimientos concesivos con *pero* encontrados en el corpus, confirma la propuesta teórica de las dos orientaciones alternativas de los atenuantes: orientación alocéntrica y orientación autocéntrica.

Después de la introducción teórica y metodológica (5.1), hemos analizado el funcionamiento de ocho categorías de concesiones alocéntricas (5.2) y autocéntricas (5.3) a partir de ejemplos contextualizados de cada subgrupo.

La concesión alocéntrica (*n* = 742), la hemos caracterizado como una construcción bipartita, unidas por la conjunción *pero*, con una primera parte que concede un aspecto de la argumentación del otro, seguida de una segunda parte que introduce un argumento contrario. La función de la primera parte es la de atenuar los efectos negativos que el contenido de la segunda parte pueda tener en la imagen del oyente, esto es, la parte concesiva expresa cortesía (cf. 5.2.1). Hemos identificado cuatro categorías de orientación alocéntrica: el *pseudoacuerdo* (*n* = 508), cuya primera parte expresa un acuerdo general con el otro, por una confirmación mínima (cf. 5.2.2), el *acuerdo parcial* (*n* = 143), que da una especificación exacta del acuerdo (cf. 5.2.3), el *acuerdo condicional* (*n* = 37), que introduce una condición para que el acuerdo se cumpla, y la *pseudovalorización*, cuya parte concesiva presenta un acto de cortesía de afiliación.

La concesión autocéntrica (*n* = 531), a su vez, también tiene dos parte, unidas por *pero*, de las que la primera anticipa y concede un argumento contrario a la tesis del hablante y la segunda parte apoya la tesis principal. La concesión autoorientada atenúa la fuerza ilocutiva de lo dicho y protege la imagen del hablante de la posible introducción de un contraargumento por parte del interlocutor. De las cuatro categorías identificadas, la mayor es la *pseudorrefutación* (*n* = 272), cuya primera parte refuta aparentemente el propio discurso por un contraargumento, que, sin embargo, a su vez, queda refutado en la segunda parte (cf. 5.3.2); la segunda categoría, la *refutación parcial* (*n* = 115),

especifica un caso que no se ajusta a la tesis del hablante, y la restringe (cf. 5.3.3); la *concesión epistémica* (*n* = 109) concede la duda del hablante sobre el enunciado que sigue (cf. 5.3.4); y, en la *anticipación de una caracterización personal negativa* (*n* = 35), el hablante demuestra que está consciente de una posible propiedad personal que podría afectar negativamente a su imagen y anticipa una crítica ajena (cf. 5.3.5).

En la sección 5.4, hemos presentado los resultados de los análisis cuantitativos y estadísticos, en los que hemos basado la evaluación de las tres hipótesis del estudio.

La hipótesis (1), que ha supuesto un empleo mayor de movimientos concesivos en los hablantes de EL2 que en los de EL1, se ha confirmado para los movimientos concesivos alocéntricos en la modalidad discursiva de la negociación. Hemos relacionado este resultado con los obtenidos por Fant (1992, 1993), que observa que los hablantes suecos, en negociaciones intraculturales, emplean considerablemente más atenuantes que los españoles en el contexto correspondiente. Este hecho, a su vez, se explica por la necesidad que sienten los suecos de buscar consenso, acuerdo y unas metas comunes, lo cual requiere la atenuación de actos impositivos, asertivos y autoafirmativos, que todos se perciben como amenazadores. La apreciación por la confianza de los españoles, por su parte, es un valor que lleva al menor uso de cortesía atenuadora.

En las discusiones, sin embargo, los promedios de concesiones alocéntricas de los hablantes de EL1 y de EL2 no han diferido de modo significativo, y no se ha confirmado la hipótesis (1). Creemos que el hecho de que las negociaciones tengan un desacuerdo preestablecido entre los dos grupos de hablantes hace que los suecos difícilmente puedan evitar el conflicto en el encuentro con la mayor asertividad y autoafirmación de los españoles (mientras no quieren ceder inmediatamente), lo que aumenta la necesidad de concesiones alocéntricas, mientras que, en las discusiones, no es necesario el establecimiento de un acuerdo, lo que permite el uso de otras estrategias, como las elusivas, para evitar el conflicto.

En los hablantes de EL2 notamos una tendencia más fuerte que en los hablantes de EL1 de dirigir las concesiones alocéntricas a un hablante de la otra nacionalidad. Los casos de concesiones alocéntricas intragrupales entre hablantes suecos tienden a encontrarse en contextos poco conflictivos. Parece que los suecos toleran mejor la expresión de desacuerdo hacia el otro grupo nacional que entre sí.

Las concesiones autocéntricas no confirman la hipótesis (1); no se encuentra una frecuencia mayor de estos movimientos en EL2 que en EL1. Como en el caso de las concesiones alocéntricas, tampoco hay diferencia en la frecuencia de concesiones autocéntricas entre los hablantes suecos en sueco (DIntraS) y en español (DInterEL2).

La hipótesis (2), la idea de que habría un uso mayor de movimientos concesivos en las negociaciones que en las discusiones, ha sido confirmada en el caso de las concesiones alocéntricas. En los hablantes de EL1, este uso mayor se manifiesta como la introducción de una categoría especial para la modalidad discursiva de la negociación: el acuerdo condicional, mientras que el uso de las otras tres categorías no difiere entre las dos modalidades discursivas. Los hablantes de EL2, en las negociaciones, emplean poco el acuerdo condicional, pero aumentan el uso del pseudoacuerdo y de la pseudovalorización, sobre todo del primero.

Los resultados del análisis estadístico de los movimientos concesivos autocéntricos han ido en contra de la hipótesis (2); al contrario de las concesiones alocéntricas, se emplean más en las discusiones que en las negociaciones. Una explicación posible de este resultado es que la presentación de puntos débiles de la propia argumentación, que es la táctica de la concesión autocéntrica, una estrategia esencialmente anti-autoafirmativa, puede hacer vulnerable al hablante y no cumple tan eficientemente la finalidad transaccional de la negociación. En la discusión, un tipo de discurso menos transaccional, los temas benefician un mayor equilibrio en la argumentación, porque en general no hay tantos intereses personales que defender.

La hipótesis (3), según la cual habría más movimientos concesivos en las discusiones interculturales que en las intraculturales, no ha sido confirmada ni para las concesiones alocéntricas, ni para las autocéntricas; el nivel se mantiene estable entre todas las categorías y subcategorías. Tampoco hay diferencia entre las discusiones intraculturales españolas y suecas. Una explicación posible es que los hablantes de EL2 encuentran otras estrategias, no analizadas en este trabajo, para evitar y atenuar el desacuerdo y la autoafirmación. Los hablantes de EL1, a su vez, probablemente optan más frecuentemente por no expresar un desacuerdo en el contexto intercultural que en el intracultural, protegiendo así su imagen como buenos anfitriones (cf. Häggkvist 2002).

Además de los resultados para cada contraste, el análisis de la distribución interna de los movimientos alo y autocéntricos muestran que el predominio de la orientación alocéntrica es mucho más fuerte en las negociaciones (distribución ~ 90/10) que en las discusiones (distribución ~ 50/50). El análisis estadístico,

destinado a probar si había interacción entre las variables *grupo de hablantes* (*EL1-EL2*) y *tipo de conversación* (*DIntra-DInter-NInter*), por un lado, y *orientación del movimiento concesivo* (*Aloauto*), por otro, ha mostrado interacciones significativas en los dos casos. En otras palabras, el empleo de movimientos concesivos de orientación alo y autocéntrica depende tanto del grupo de hablantes como del tipo de conversación.

# 6. Síntesis y conclusión

## 6.1 Introducción

En este trabajo, hemos estudiado la categoría pragmática de la *atenuación*, una estrategia discursiva empleada en la interacción para suavizar o evitar efectos negativos de lo dicho y hecho (intenciones, actitudes, acciones). Nuestro enfoque del tema es el uso de atenuantes en el lenguaje hablado de hablantes de español peninsular L1 (EL1) y hablantes suecos de español L2 (EL2).

### 6.1.1 Objetivos

Los objetivos del estudio, que se han presentado en el capítulo introductorio (1), han sido dos, el segundo de los cuales atiende a tres niveles:

1. El primer objetivo ha sido analizar y describir la función atenuante de un conjunto de estrategias de atenuación concretas en nuestro corpus, con el propósito de averiguar en qué consiste su valor atenuador, qué es lo que atenúan, en qué niveles discursivos e interactivos operan, y cuáles son las consideraciones que generan su uso.
2. Por otra parte, nos hemos planteado contrastar el uso de estas estrategias de atenuación en varios grupos de hablantes y situaciones de habla, para ver los efectos de estos factores sobre el empleo de los atenuantes:

    a. *Contraste entre EL1 y EL2*. Hemos comparado dos grupos de hablantes, hablantes nativos (HNs) y hablantes no nativos (HNNs) de español, en dos modalidades discursivas: la discusión y la negociación, y en dos contextos culturales: contexto intra e intercultural, para observar, entre otras cosas, si hay transferencia del sueco en los usos atenuadores de los hablantes de EL2.
    b. *Contraste entre la discusión y la negociación*. Hemos contrastado dos modalidades discursivas, la discusión y la negociación, para conocer cómo los diferentes rasgos de estos dos tipos de discurso afectan al empleo de atenuantes en ambos grupos de hablantes.
    c. *Contraste entre el contexto intra e intercultural*. Finalmente, hemos comparado un contexto intracultural, con hablantes de la misma

nacionalidad (españoles/suecos), con un contexto intercultural, con hablantes de las dos nacionalidades juntos, a fin de saber si los rasgos distintivos de estos dos contextos determinan el empleo de atenuantes. Esta comparación se ha limitado a la modalidad discursiva de la discusión, dado que no hemos dispuesto de negociaciones intraculturales.

El estudio viene motivado, por un lado, por la escasez de estudios que hubieran investigado empíricamente la atenuación más allá de la cortesía. Por otro lado, muy pocos estudios han tratado una amplia selección de atenuantes en un corpus intra e intercultural y, a la vez, en dos géneros de discurso. Y nunca antes se ha estudiado, con dicho enfoque, un corpus con hablantes de EL2 suecos. Nuestro trabajo entronca, sin embargo, con estudios anteriores sobre otros aspectos del discurso intra e intercultural en el Corpus AKSAM (Fant *et alii* 1996), especialmente los de Gille (2001) y Häggkvist (2002).

### 6.1.2 Teoría y método

En el capítulo 2, hemos ubicado el concepto de la atenuación en un marco teórico. Hemos visto que esta estrategia se ha estudiado, en primer lugar, en el campo de la cortesía y de la imagen social, por lo que hemos repasado algunas teorías importantes de esta área de estudios, como son las aportaciones de Goffman (1967) sobre la imagen social y las actividades de imagen (cf. 2.2.1), de Brown y Levinson ([1978] 1987) sobre la cortesía, la imagen positiva y negativa y los actos amenazantes (cf. 2.2.4). En este trabajo, coincidimos con Albelda (2005) y Briz (2007b), entre otros, en distinguir entre *cortesía atenuadora*, que sirve para evitar o atenuar las amenazas a la imagen del otro, y *cortesía agradadora*, que produce actos corteses que agradan a la imagen del otro (cf. 2.2.6). Los dos tipos de cortesía pueden orientarse a la *imagen de autonomía* o a la *imagen de afiliación*, distinción de Bravo (1999, 2003b, 2004) (cf. 2.2.5).

Entre los estudios especializados en el fenómeno de la atenuación, encontramos a Fraser (1980), Holmes (1984), Caffi (1999), Sbisà (2001), y, en el mundo hispanohablante, a Meyer-Hermann (1988), y, sobre todo, a Briz (1995a, 1995b, 1997, 1998, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007a, 2007b, e Hidalgo y Briz 2008) (cf. 2.3.1-2.3.3). Seguimos a Briz (1998, 2003, 2004, 2007b) en considerar que la atenuación, desde el punto de vista lingüístico, minimiza el beneficio del hablante y lo dicho y hecho por él, lo que es una

táctica para obtener la aceptación del oyente (cf. 2.3.4). En el nivel social, y partiendo de las observaciones de Hernández Flores (2002), Fant y Granato (2002), Albelda (2006) y Briz (2007b), entre otros, suponemos que la atenuación, como actividad de imagen y complementaria a la intensificación, en ocasiones funciona como estrategia de cortesía (atenuadora) – *atenuación cortés* / *con cortesía* / *alocéntrica* –, es decir que sirve para proteger la imagen del oyente y la del hablante a la vez, pero igualmente puede carecer de función cortés y solo ser coraza protectora de la imagen del hablante – *atenuación sin cortesía* / *autocéntrica*. Por consiguiente, hemos dado por sentado que los atenuantes estudiados en este trabajo podrían tener una u otra de estas dos orientaciones: alocéntrica o autocéntrica (cf. 2.3.5-2.3.7).

El capítulo 2 ha incluido, además, una presentación de conceptos claves en el estudio de la adquisición de aspectos pragmáticos en una L2 (cf. 2.4), una introducción a los criterios de caracterización de la situación comunicativa del Grupo Val.Es.Co (Briz 1998, Briz y Grupo Val.Es.Co 2002, entre otros) (cf. 2.5) y un repaso de algunos trabajos anteriores sobre la variedad cultural entre hablantes españoles y suecos en otros corpus (cf. 2.6.1).

En el capítulo 3 se ha presentado el método y los materiales del estudio empírico. Hemos empezado por una exposición general del Corpus AKSAM (cf. 3.1), seguida de una caracterización de las modalidades discursivas (cf. 3.2), en la que hemos partido de los conceptos de rasgos primarios y situacionales introducidos en 2.5. Seguidamente, hemos explicado los métodos de análisis cuantitativo y estadístico (cf. 3.3), así como la delimitación del estudio y los criterios de selección de atenuantes para el análisis (cf. 3.4). Hemos visto que esta selección se basa en los resultados de varios estudios piloto (Holmlander 2006, 2008, e.p.); todos los elementos incluidos cumplen los criterios de (a) funcionar como atenuantes en la mayoría de sus ocurrencias en el corpus; (b) tener relevancia funcional por su frecuencia en el corpus y su recurrencia tanto en las discusiones como en las negociaciones; y (c) pertenecer a una categoría pragmática superior con elementos de funcionamiento atenuante y distribución parecidos, cuya función principal fuera esta.

Finalmente, en 3.5, hemos presentado las hipótesis de trabajo, relacionadas con los tres contrastes que forman parte del segundo objetivo del estudio. Según la hipótesis (1), relativa a la comparación de los dos grupos de hablantes, EL1 y EL2, hemos supuesto que los hablantes de EL2 en general emplearían estrategias de atenuación más frecuentemente que los hablantes de EL1. Esta idea se ha basado principalmente en los estudios anteriores sobre la variedad cultural entre hablantes españoles y suecos (cf. 2.6.1), según los cuales la cultura

sueca favorece el consenso de opiniones (Daun 1998, Häggkvist y Fant 2000, Fant y Grindsted 1995) y un mayor distanciamiento interpersonal (Briz 2007b), a la vez que se considera amenazante la competitividad, la asertividad y la autoafirmación, circunstancias potencialmente beneficiosas para un mayor uso de atenuantes (Fant 1992, 1993; Briz 2007b). En la cultura española, por otro lado, el aprecio por la confianza (Fant 1992, Hernández Flores 1999, Briz 2002, Albelda 2004), la mayor tolerancia a la autoafirmación (Fant 1992, Fant y Grindsted 1995), y el mayor acercamiento interpersonal (Briz 2007b), favorecen y permiten un menor empleo de atenuantes (Fant 1992, 1993; Briz 2007b).

En la caraterización de las modalidades discursivas (cf. 3.2) hemos identificado las negociaciones como [+transaccionales], [+planificadas] y [+especializadas], con un tono *semiformal*, distinguiéndolas de las discusiones, que son [+transaccionales/±interpersonales], [±planificadas] y [±especializadas], con un tono *semiinformal*. La mayor formalidad de las negociaciones, en combinación con el mayor grado de conflictividad y la abundante presencia de amenazas a la imagen en esta modalidad discursiva nos ha llevado a suponer, en la hipótesis (2), que la presencia de atenuantes sería mayor en las negociaciones que en las discusiones (cf. Briz 1998, 2007b; Fant 2006b).

Por último, a partir de trabajos como los de Bravo (1998a) y Häggkvist (2002), hemos argumentado que el contexto intercultural implica una situación comunicativa más difícil de prever y con más distancia social entre los hablantes de diferente nacionalidad. En el contexto intracultural, por otro lado, hay una relación de igualdad social y funcional entre todos los hablantes, y hay mayor proximidad vivencial. Estos rasgos de [− igualdad social y funcional intergrupal] y [− proximidad intergrupal] del contexto intercultural, contexto que también implica un tono generalmente más formal, nos han inducido a presumir, en la hipótesis (3), que habría una frecuencia mayor de atenuantes en el contexto intercultural que en el intracultural.

## 6.2 Resultados

Los objetivos de este trabajo han sido alcanzados por métodos tanto cualitativos como cuantitativos y estadísticos. En esta sección, presentaremos los resultados del estudio en relación con los objetivos e hipótesis expuestos en 6.1.

### 6.2.1 Resultados del objetivo (1): Análisis y descripción de la función de los atenuantes

Empezamos por los resultados que van hacia el cumplimiento del primer objetivo, el análisis y la descripción de la función de una selección de atenuantes del corpus.

*Marcadores de atenuación*

En el capítulo 4, hemos tratado el tipo de atenuantes que toman la forma de palabras, locuciones o expresiones verbales y que llamamos *marcadores de atenuación*. Hemos identificado dos grandes categorías de tales marcadores en el corpus, la de los que hemos denominado, por una parte, *atenuantes epistémicos* y, por otra, la categoría de los *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos*.

Los *atenuantes epistémicos* (*n* = 2204) (cf. 4.2) se han dividido, a su vez, en dos subcategorías: los *verbos léxicos epistémicos* y los *adverbios modales epistémicos*. Entendemos la modalidad epistémica como la expresión del grado de confianza del hablante en la veracidad del enunciado que emite, abarcando tanto los juicios como los evidenciales. Como operadores estrictamente pragmáticos, los atenuantes epistémicos modifican directamente el acto de decir, y atenúan la fuerza ilocutiva, con el fin de eludir la responsabilidad por lo dicho.

Los *verbos léxicos epistémicos* (*n* = 1871) (cf. 4.2.2) comprenden las expresiones verbales *no sé*, *creo/creemos*, *(me/nos) parece*, *supongo/se supone* y *pienso/pensamos*. Estos verbos, en principio, pueden tener los valores de creencia/duda/incertidumbre, por un lado, y de opinión, por otro. Aquí entendemos ambos valores como atenuantes, con la capacidad de proteger la imagen del oyente tanto como la del hablante. La expresión de incertidumbre atenúa el compromiso del hablante con lo dicho y protege así su imagen en el caso de que la información sea falsa, y también puede prevenir o minimizar el desacuerdo, como estrategia de cortesía. La expresión de opinión puede indicar un juicio personal, poco elaborado, atenuando la asertividad y velando por la imagen del hablante, o puede manifestar la voluntad de no imponerse al oyente, de modo alocéntrico. Los verbos epistémicos tienen, básicamente, tres posiciones posibles en el enunciado: la posición inicial, con incidencia en todo el enunciado siguiente, p. ej.: ***pienso que sí*** *que habría que legalizar la droga* (Marina, EL1, DIntraE # 18); posición intermedia (parentética), modificando el enunciado de modo retrospectivo y prospectivo, p. ej.: *qué estudiaba yo, historia de primero,* ***creo****, o estructura, uno de esos cursos* (León, EL1, DIntraE # 26); y

posición final (apéndice), con efecto retrospectivo, p. ej.: *los americanos son gente muy especial, **me parece a mí** (risa)* (Blanca, EL1, DIntraE # 18).

Los *adverbios modales epistémicos* (*n* = 333) (cf. 4.2.3) tienen tres formas frecuentes en el corpus: *quizá(s)*, *a lo mejor* e *igual*. Estos adverbios indican sobre todo duda o inseguridad, pero, en algunos casos, expresan opinión o selección ejemplificativa. Atenúan el compromiso del hablante con lo dicho y pueden manifestar tanto atenuación autocéntrica como alocéntrica. Los adverbios epistémicos son modificadores oracionales, es decir que modifican, en principio, enunciados enteros, pero este alcance puede variar según la posición del adverbio, p. ej.: ***quizás** se ha convertido la cárcel en un lugar más nocivo que favorable **quizás*** (Ricardo, EL1, DIntraE # 36); *este verano **a lo mejor** empiezo a las milicias universitarias que son tres meses de bueno de formación* (Mario, EL1, DInter # 12).

La otra categoría de marcadores de atenuación es la de los *atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos* (*n* = 1328) (cf. 4.3) (de forma abrevidada, *aproximantes*), que abarca tres subcategorías: los *apéndices aproximativos y generalizadores*, los *aproximantes ante y pospuestos*, y los *adverbios de cantidad limitativos*. Los aproximantes son operadores semántico-pragmáticos (término de Briz 1998), es decir que modifican directamente el contenido proposicional e indirectamente el acto de decir. En concreto, estas expresiones invitan a los oyentes a aproximar, generalizar o limitar la referencia para interpretar lo dicho, que, por consiguiente, resulta más vago. Esta vaguedad libera al hablante de gran parte de la responsabilidad de lo dicho y, por lo tanto, protege su imagen.

Los *apéndices aproximativos y generalizadores* (n = 471) (cf. 4.3.2), que incluyen los marcadores *y/o tal (y cual)*, *y todo /es(t)o/*, */o/ algo así*, */y/o/ así*, *y es(t)o*, */o/ lo que sea*, *o algo*, *cosas así* y *etcétera*, y que se añaden al final de la unidad modificada, presentan esa unidad precedente como ejemplo de una categoría más amplia, que abarca otros fenómenos parecidos que podrían venir al caso. Al mismo tiempo, los apéndices comunican que la exactitud de la expresión no es imprescindible para la interpretación del enunciado, y así protegen la imagen del hablante. Como presentan al referente como un ejemplo de una categoría mayor, de la que se supone un conocimiento común, también se puede observar en los apéndices una función como marcas de intersubjetividad entre los interlocutores.

La mayoría de los referentes de los apéndices aproximativos y generalizadores, en nuestro corpus, son sintagmas nominales, p. ej.: *yo quiero hacer también estudiar aquí <u>el semestre que viene</u> **o algo así*** (Manfred, EL2,

DInter # 29). No obstante, también son frecuentes las referencias ambiguas, p. ej.: *a veces compartiendo tareas no hace falta tampoco que se gaste tanto en [buscar a alguien que ayude a la casa]]* ***y esto*** (Aída, EL1, DInter # 12), y los sintagmas verbales, p. ej.: *mi padre llega también tarde de trabajar* ***y todo****, tampoco se pondrá a qué sé yo sacar el polvo* ***o lo que sea*** (Mario, EL1, DInter # 12).

En el grupo de *aproximantes ante y pospuestos* (n = 317) (cf. 4.3.3) hay uno que siempre aparece antepuesto al referente: *como*, y tres que pueden estar antepuestos o pospuestos: *así*, *digamos* y *más o menos*. Estos marcadores son de carácter parantético, aportan en sí muy poco significado semántico, pero focalizan la unidad del enunciado al que inciden (en ocasiones todo el enunciado), la matizan y la hacen más imprecisa. Las partículas *como* y *así* comparten con los apéndices el rasgo de apuntar a un hipotético conocimiento compartido, lo que les da un carácter intersubjetivo. *Como*, *así* y *más o menos* pueden incidir sobre todo tipo de sintagma, en primer lugar los sintagmas nominales, p. ej.: *han confluido allí muchas sociedades bueno todos los que fueron se han creado* ***como*** *un popurrí* (Antonio, EL1, DInter # 9); los sintagmas verbales, p. ej.: *dentro de las personas te has te has visto que* ***más o menos*** *te han gustado* ***así*** *pues escoges la que más te gusta (risa)* (Nieves, EL1, DIntraE # 11); los sintagmas adjetivales o referentes ambiguos, p. ej.: *hay unos un parque* ***así*** *bastante bueno muy lleno* ***así*** *de naturaleza, no?* (Jorge, EL1, DInter # 14). El marcador *digamos* es una forma verbal que, de modo muy parecido a los anteriores, reduce el compromiso con la exactitud o adecuación de una palabra o formulación elegida, y puede anteponerse o posponerse al elemento modificado, p. ej.: *bueno,* ***digamos*** *que así puntualizando un poco alcohol no… ayuda a estar más eufórico, no,* ***digamos*** (Simón, EL1, DInter # 30).

Finalmente, los *adverbios de cantidad limitativos* (*n* = 540) (cf. 4.3.4), en el corpus, son *un poco/poquito*, *bastante* y *casi*. *Un poco/poquito* indica una cantidad pequeña o un grado bajo y casi siempre cumple la función atenuante en el corpus. El marcador modifica toda clase de palabras: los adjetivos y adverbios, a los que siempre aparece antepuesto, p. ej.: *no habla mal de ti pero* ***un poco*** *cabreadilla sí que está* (Hernando, EL1, DIntraE # 35); antepuesto a sintagmas preposicionales con *de*, p. ej.: *aquí yo creo que es* ***un poco de*** *(risa) también (risa) de vagancia, no, que en el fondo se está bien con la familia muchas veces* (León, EL1, DInter # 14); pospuesto a sintagmas verbales, p. ej.: *explica* ***un poquito*** *sobre la situación de la mujer en España* (Pia, EL2, DInter # 12); antepuesto o pospuesto a enunciados enteros, p. ej.: *yo creo que es* ***un***

***poco*** *porque todo el la gente que compra periódicos a lo mejor compra El País y el Marca* (Esteban, DInter # 19). El adverbio *bastante* puede funcionar como sinónimo de *más o menos*, ante adjetivos y adverbios, p. ej.: *yo tengo una opinión* ***bastante*** *pasota, o sea, tampoco es que me lo esté planteando cada día, pero hombre* (Ismael, EL1, DIntraE # 8); o como eufemismo por *mucho*, ante sintagmas nominales, p. ej.: *nos ha costado* ***bastante*** *esfuerzo llegar a tener confianza con ellos* (Luis, EL1, NInter # 25). *Casi*, finalmente, siempre dirige la aproximación hacia abajo (‘poco menos de’), por lo que se usa como reserva para evitar la exageración, en posición anterior o posterior a cualquier sintagma o enunciado, p. ej.: *aquí el baloncesto* ***casi*** *es entre las chicas lo que más se hace* (Francisco, EL1, DInter # 19); *tú haces* ***como*** una carrera ***casi*** (Ninni, EL2, DInter # 16).

*Movimientos concesivos*

En el capítulo 5, hemos indagado en una estrategia de atenuación que va más allá de la palabra y la locución: los *movimientos concesivos* (de forma abreviada, concesiones) (*n* = 1273). Hemos clasificado estas construcciones en dos categorías según su orientación: los *movimientos concesivos alocéntricos* y los *movimientos concesivos autocéntricos*. Ambos tipos tienen dos partes, unidas por la conjunción adversativa *pero*. Muchos autores han observado la función atenuante de los movimientos concesivos en español: Briz (1998, 2003), Haverkate (1994), Fant (1993), Bravo (1996), Gille (2001), Piatti (2003a), Boretti (2005), Ferrer y Sánchez Lanza (2005), además de Angenot (1982) y Ducrot (1995) para el francés y Hewitt y Stokes (1975) para el inglés. Sin embargo, no hemos encontrado ningún estudio que realmente haya profundizado en los subtipos y las funciones de estos movimientos concesivos en español. Este hecho, en combinación con la observación de que las concesiones son una de las estrategias de atenuación más frecuentes en el corpus, tanto en español como en sueco (Holmlander 2008), nos ha llevado a su tratamiento.

Los *movimientos concesivos alocéntricos* (*n* = 742) (cf. 5.2) constan de una primera parte que concede un aspecto de lo dicho por el hablante anterior, es decir que expresa, inicialmente, acuerdo, aceptación o apoyo. Esta concesión atenúa el contenido de la segunda parte, introducida por *pero*, la cual implica una refutación del discurso del otro, contradice el acuerdo inicial y potencialmente amenaza la imagen del oyente y del hablante. La parte concesiva protege así la imagen de ambos interlocutores.

La mayor de las cuatro categorías de concesiones alocéntricas identificadas en el corpus es la del *pseudoacuerdo* (*n* = 508) (cf. 5.2.2), que expresa lo que Briz

(1998: 149) define como *atenuación semántica de toda la proposición* (definición que sirve para los movimientos concesivos en general). La primera parte del pseudoacuerdo está formada por un elemento, o una combinación de elementos, del tipo *sí*, *no*, *bueno*, *bien*, *ya*, *vale*, *claro*, que expresa un acuerdo general con el hablante anterior, o sea que manifiesta cortesía de afiliación, y atenúa la objeción presentada en la segunda parte. La construcción puede sintetizarse así: [SÍ PERO NO = NO], p. ej.: *bien, pero... sí, pero que yo no digo que esa es la solución...* (Ena, EL1, DIntraE # 18). El pseudoacuerdo es frecuente en todos los subcorpus y subgrupos.

El *acuerdo parcial* (*n* = 143) (cf. 5.2.3) es la segunda mayor categoría de concesiones alocéntricas, y, a diferencia del pseudoacuerdo, el acuerdo parcial puntualiza cuál es la parte del discurso anterior que el hablante apoya, para luego refutar otra parte del mismo: [[X] SÍ PERO [Y] NO = SÍ Y NO], p. ej.: *tres meses no, pero dos sí…* (Clara, EL1, NInter # 13). El movimiento ocurre en los seis subgrupos.

La tercera categoría es el *acuerdo condicional* (*n* = 37) (cf. 5.2.4), que solo se encuentra en las negociaciones, y sobre todo en NInterEL1, en nuestro corpus, y que suele presentar, en la segunda parte, una condición que el otro grupo debe cumplir para que se realice el acuerdo concedido en la primera parte: [SÍ, PERO SI Y SOLO SI [X] = SÍ CONDICIONAL], p. ej.: *si hacemos ya un acuerdo piloto ya para siempre pues vale para mí no hay problema # o sea # pero siempre que quede claro cómo en este caso por ejemplo el término o sea el plazo en el que se va a anunciar…* (Sebastián, EL1, NInter # 10).

El subtipo *acuerdo hipotético* (*n* = 8) presenta, en una concesión hipotética (imperfecto de subjuntivo + condicional), un acuerdo irrealizable, seguido de una objeción que especifica la condición para que el acuerdo se pueda ejecutar: [SI [X] SÍ, PERO [X] NO = NO], p. ej.: *si tuviéramos tiempo y presupuesto ilimitados y personal ilimitado podríamos hacerlo, pero…* (Rubén, EL1, NInter # 7).

Otro subtipo de acuerdo condicional es el *acuerdo renuente* (*n* = 3, solo EL1), que concede a la voluntad del otro sin quererlo, esperando, sin embargo, que no se tenga que cumplir la concesión, que es contraargumentada en la segunda parte: [SI ES NECESARIO SÍ PERO NO QUEREMOS = NO], p. ej.: *si nos obligan a hacerlo, lo haremos, seguro, porque, claro, tenemos que hacerlo si nos obligan ustedes, pero creemos que será un gran error para la empresa...* (Clara, EL1, NInter # 13).

La última categoría que hemos identificado es la *pseudovalorización* (*n* = 54) (cf. 5.2.5), empleada sobre todo en la negociación. Esta concesión no responde

necesariamente, como las anteriores, al discurso del hablante precedente, sino que introduce un acto de cortesía de afiliación que atenúa el contenido amenazante que se presenta luego, y protege la imagen del interlocutor. El primer subtipo, la *afirmación de la cualidad del otro* (*n* = 18), explícitamente adula al otro, p. ej.: *vosotros con sus* [sic] *calidades, pero...* (Manfred, EL2, NInter # 7), para luego introducir una objeción. Otra variante es la *expresión de empatía* (*n* = 8), que muestra comprensión por la situación del otro, p. ej.: *comprendemos que con un producto muy bueno en un mercado pueden tener un rendimiento muy alto y por eso tenemos prisa, pero…* (Manfred, EL2, NInter # 7), seguida de un contraargumento. Una tercera opción es la *negación de malas intenciones* (*n* = 9), que implica que se le asegura al interlocutor que no hay intención de ofenderle, antes de introducir, por ejemplo, una crítica de las acciones del otro, p. ej.: *no consideréis esto como una amenaza, no, pero…* (Jordi, EL1, NInter # 39).

Los *movimientos concesivos autocéntricos* (*n* = 531) (cf. 5.3), a su vez, se componen de una parte que concede la existencia de un argumento contrario a la tesis principal del hablante, es decir que refuta, de modo preventivo, algún punto débil de esta antes de que lo haga el interlocutor, seguida de otra parte, introducida por *pero*, que apoya la opinión defendida. La primera parte, por lo tanto, es una concesión autoorientada que atenúa la fuerza ilocutiva y la asertividad de lo dicho, a la vez que refuerza la argumentación que sigue, porque, anticipando un contraargumento, el hablante demuestra la capacidad de razonar desde varias perspectivas. Estos movimientos protegen así la imagen del hablante.

Como en el caso de las concesiones alocéntricas, hemos dividido las autocéntricas en cuatro categorías, la mayor de las cuales es la llamada *pseudorrefutación* (*n* = 272) (cf. 5.3.2). En la primera parte de este movimiento, el hablante refuta aparentemente su propio discurso, pero la refutación solo anticipa un posible contraargumento, y queda refutada, a su vez, en la segunda parte. La pseudorrefutación se sintetiza: [NO PERO SÍ = SÍ], y tiene dos subcategorías. Por un lado, la *concesión de posible contraargumento* (*n* = 223), a partir de la cual el hablante afirma una objeción que considera probable que haga el interlocutor, y la replica con otro argumento para "desarmar" al otro (cf. Boretti 2005), p. ej.: *y eso suena muy extraño, si se envía a la gente a España para hacer cosas así, pero…* (Hasse, SL1, DIntraS # 2); y, por otro lado, la *concesión negada de posible malentendido* (*n* = 49), la cual anticipa una posible interpretación de lo dicho que el hablante quiere evitar, y la niega, esperando

que su postura sea aceptada, p. ej.: *no todo lo que quieran en sentido de material ni nada, pero…* (Sol, EL1, DIntraE # 11).

La segunda categoría, la *refutación parcial* (*n* = 115) (cf. 5.3.3), en lugar de anticipar una refutación que podría referirse a la argumentación en general, como la pseudorrefutación, se distingue de esta por especificar un caso que no se ajusta a la tesis del hablante, de modo parecido a lo que hace el acuerdo parcial (cf. 5.2.3). Esta concesión restringe la tesis original y demuestra la conciencia del hablante de los límites de su argumento, lo que protege la imagen de este: [[X] NO PERO [Y] SÍ = NO Y SÍ]. Característico de la refutación parcial es la posibilidad de añadir un *sí* o un *no* (dependiendo de si el enunciado es afirmativo o negativo) como intensificador de la concesión, p. ej.: *ah, si es una enfermedad terrible y tal y cual, si sabes que un tío va a nacer infeliz, ciego y sin dos piernas, pues, [sí] dale algo, no, pero…* (Ismael, EL1, DIntraE # 8).

La *concesión epistémica* (*n* = 109) (cf. 5.3.4), como tercera categoría, tiene una primera parte que concede la inseguridad del hablante sobre el enunciado que sigue, y que sirve para atenuar el compromiso del hablante con lo dicho y proteger su imagen, la cual queda a salvo aunque la información resulte ser incorrecta: [NO SÉ [X], PERO CREO QUE [X] SÍ = SÍ]. La forma más frecuente es *no sé… pero…*, p. ej.: *yo no lo sé seguro esto, eh, pero…* (Nélida, EL1, DIntraE # 32).

La cuarta categoría la constituyen las concesiones que sirven para la *anticipación de una caracterización personal negativa* (*n* = 35) (cf. 5.3.5) que el hablante teme que haga el interlocutor al oír la segunda parte del movimiento. La categoría incluye tres subtipos que todos demuestran la conciencia del hablante sobre la amenaza a su propia imagen que implica lo dicho, y, por lo tanto, previenen la crítica ajena y un mayor daño a la imagen.

La *concesión negada de característica personal negativa* (*n* = 16) niega la presencia de la característica indeseada, y, de ese modo, le "saca la lengua" al interlocutor, en palabras de Boretti (2005: 212), p. ej.: *no es que me ponga en plan machista ni mucho menos, no, pero...* (Sol, EL1, DIntraE # 11).

El segundo subtipo, la *concesión afirmada de característica personal positiva* (*n* = 8), en lugar de negar un rasgo negativo, afirma la presencia de un rasgo personal positivo que contrapesa la impresión negativa que el hablante corre el riesgo de dar en la segunda parte del movimiento, y protege su imagen, p. ej.: *y mira que soy antiviolencia, pero…* (Aurora, EL1, DIntraE # 11).

Mediante el último subtipo, la *concesión de posible caracterización personal negativa* (*n* = 11) el hablante anticipa el riesgo de que se le atribuya un rasgo

negativo, p. ej.: *quizá no en realidad es que quizá yo soy un […] machista también, pero…* (Manfred, EL2, DInter # 9).

Pasamos ahora a la presentación de los resultados en relación con el segundo objetivo y a las tres hipótesis de este trabajo.

### 6.2.2 Resultados del objetivo (2): Análisis contrastivo tripartito

El segundo objetivo de este trabajo ha sido la comparación de tres oposiciones entre grupos de hablantes y tipos de conversación, para averiguar los efectos de estos parámetros en el uso de atenuantes en el corpus. Aquí resumimos primero los resultados de interacción de los factores y luego los resultados de cada factor por separado.

*Resultados generales: interacción de factores en el empleo de atenuantes*

Para empezar la presentación por los resultados más generales, y con los marcadores de atenuación del capítulo 4, los análisis estadísticos (ANOVA factorial) han comprobado que hay una interacción significativa, por un lado, entre los dos factores *grupo de hablantes* (EL1 y EL2) y *categoría de atenuantes* (epistémicos y aproximantes), y, por otro lado, entre los factores *tipo de conversación* (DIntra, DInter, NInter) y *categoría de atenuantes* (cf. 4.4.3). Estos resultados nos permiten concluir que el empleo de las dos categorías de marcadores de atenuación, los atenuantes epistémicos y los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos, depende tanto del grupo de hablantes como del tipo de conversación.

En el caso de los movimientos concesivos, los análisis correspondientes han revelado una interacción significativa entre el grupo de hablantes y la orientación alo y autocéntrica de las concesiones, así como entre el tipo de conversación y la orientación. De estos datos hemos concluido que el uso de movimientos concesivos de cierta orientación depende, por un lado, del grupo de hablantes y, por otro, del tipo de conversación.

*Resultados del objetivo (2a): Contraste entre EL1 y EL2*

Sobre el contraste de los HNs y HNNs, hemos mantenido la hipótesis (1) de que los HNNs emplearían más atenuantes que los HNs (cf. 3.5.1).

Los análisis estadísticos no han indicado diferencias significativas entre los hablantes de EL1 y EL2 en la frecuencia de atenuantes epistémicos en general, pero sí en los aproximantes, que han resultado más frecuentes en EL2 que en

EL1 en total. Por lo tanto, la hipótesis (1) se ve confirmada en parte: para los atenuantes aproximativos, generalizadores y limitativos, sí, pero no para los atenuantes epistémicos.

Al indagar sobre los factores que pueden haber contribuido al mayor uso de aproximantes en los hablantes de EL2, hemos comparado los dos subcorpus intraculturales (DIntraE y DIntraS), donde se observan usos significativamente diferentes de aproximantes entre las dos lenguas. La frecuencia total de aproximantes es significativamente mayor en sueco que en español, y lo mismo vale para cada subcategoría, es decir que cabe suponer que los suecos han transferido este uso de la L1 a la L2.

Tambien hemos destacado, en este contexto, la importante función de los aproximantes, en L2 en particular, como atenuantes de la formulación, cuando el hablante no está seguro de la elección adecuada de palabras o no tiene conocimientos lingüísticos suficientes. Los aproximantes son muy útiles para atenuar el posible error o laguna lingüística y previene la pérdida de imagen asociada a ese error, lo que sobre todo tiene interés para los HNNs. Hemos observado además que los aproximantes tienen un carácter intersubjetivo, que beneficia la impresión de concenso que los suecos tienden a buscar (cf. Overstreet 1999, Norrby 2002).

Además de estas tendencias generales, hemos encontrado diferencias en el uso de algunos atenuantes particulares. Los marcadores *supongo/se supone*, *a lo mejor*, *igual*, *y es(t)o*, */o/ lo que sea*, *cosas así* y *digamos* son más frecuentes en EL1 que en EL2, mientras que *creo/creemos*, *quizá(s)*, */o/ algo así*, */o/ algo*, *como*, *más o menos* y *bastante* se emplean más en EL2 que en EL1[141]. Estas diferencias han sido atribuidas, por una parte, a transferencia pragmalingüística del sueco (en el caso de *supongo/se supone* y de todos los aproximantes), y, por otra, al mecanismo de sobregeneralización pragmática (Schmidt y Richards 1980, Thomas 1983), es decir, que el HNN elige una sola expresión en los contextos en que los HNNs alternan entre varias (en el caso de *creo/creemos*, *quizá(s)*, */o/ algo*, */o/ algo así* y *como*) (cf. Félix-Brasdefer 2004, Lindqvist 2006). En el uso de *quizá(s)* también jugará un papel la mayor formalidad de esta expresión en comparación con *a lo mejor* e *igual*, que significa que la primera probablemente se ha enseñado primero en el aula. La frecuencia de este marcador en la L1 también puede afectar el uso en la L2, de modo que los

[141] De los marcadores mencionados, solo los resultados de *creo/creemos*, *quizá(s)*, *igual* y */o/ algo así* son significativos en general, los restantes solo en DInter. Los atenuantes *no sé*, *me/nos parece*, *pienso/pensamos*, *y/o tal /y cual/*, *y todo /es(t)o/*, */y/o/ así*, *etcétera*, *así*, *un poco/poquito* y *casi* no muestran diferencias significativas por sí solos.

marcadores más frecuentes en el *input* son adquiridos antes por los hablantes de L2 (cf. Ellis 2002).

Pasando al capítulo 5 y los movimientos concesivos, ha resultado que las concesiones alocéntricas en total son más frecuentes en EL2 que en EL1 en NInter. En DInter, sin embargo, no encontramos diferencias entre los grupos. Las concesiones autocéntricas, por otro lado, no muestran diferencia significativa entre EL1 y EL2. Esto significa que la hipótesis (1) se confirma solo parcialmente para los movimientos concesivos: para las concesiones alocéntricas en NInter, sí, pero no en DInter, y no para las concesiones autocéntricas.

Hemos explicado esta diferencia basándonos en los estudios que forman la base para la hipótesis; la mayor frecuencia de concesiones alocéntricas en EL2 que en EL1, en negociación, coincide con los resultados de otros estudios (Fant 1992, 1993), según los cuales el estilo de negociación español permite un mayor grado de competitividad y asertividad no atenuada, lo que se atribuye, entre otras cosas, al aprecio por la confianza interpersonal, que contrasta con la prioridad que da la cultura sueca al consenso, el cual supone un mayor esfuerzo atenuador de actos impositivos, asertivos y autoafirmativos.

La ausencia de diferencia intergrupal en DInter la hemos propuesto explicar por los distintos rasgos de la situación comunicativa en estas dos modalidades discursivas. En las negociaciones hay posturas opuestas de partida entre los dos equipos, y los suecos tienen menos libertad de acción para evitar el desacuerdo; solo les queda confrontar el estilo más autoafirmativo y menos colaborativo de los españoles (cf. 5.5.1; Gille 2001) con refutaciones y contraargumentos. En este contexto, las concesiones alocéntricas sirven para mantener, en la medida de lo posible, la sensación de consenso. En las discusiones, en cambio, hay más libertad temática y de opinión, y llegar a un acuerdo no es un fin en sí mismo, lo que permite un mayor uso de estrategias elusivas antes que atenuantes (cf. Häggkvist 2002). Al contrastar los dos subcorpus de discusiones intraculturales, también hemos notado que no hay diferencia en la frecuencia de las concesiones alocéntricas entre el español y el sueco, lo que puede contribuir a la explicación de la falta de diferencia entre los HNs y HNNs en DInter; se tratará de un caso de transferencia pragmalingüística positiva del sueco por parte de los hablantes de EL2.

También hemos señalado que el hecho de que la frecuencia de estrategias de atenuación entre los hablantes de EL1 y EL2 no muestre diferencias, no significa necesariamente que el grado total de conflictividad, autoafirmación, asertividad, consenso o colaboratividad, ni el estilo comunicativo de cada grupo

sea igual[142]. Los resultados de esta comparación nos dejan formar una nueva hipótesis: que la cantidad de movimientos (o actos) amenazantes *no atenuados* será mayor en los hablantes españoles, y la cantidad de movimientos amenazantes *eludidos* será mayor en los suecos, tanto en las discusiones intraculturales en sueco como en las interculturales. El mismo razonamiento podría aplicarse a la ausencia de diferencias intergrupales en el uso de concesiones autocéntricas en ambas modalidades discursivas, dado que hemos constatado que en este caso tampoco hay diferencias significativas entre el español y el sueco de DIntraE y DIntraS. Dejamos para un estudio futuro la investigación de si el uso de concesiones autocéntricas, o incluso de atenuantes autocéntricos en general, se deja afectar menos por el contraste entre hablantes de EL1 y de EL2 suecos, independientemente de la modalidad discursiva, o si hay otros factores en acción.

En los hablantes de EL2, en DInter, hay una tendencia, que no se encuentra en EL1, de dirigir los movimientos concesivos alocéntricos principalmente al otro grupo nacional: el 82 % de las concesiones suecas se dirigen a españoles, mientras que solo el 48 % de las españolas se dirigen a suecos (en NInter, esta dirección viene impuesta por el juego). Es posible que este hecho sea una señal de que el desacuerdo intergrupal se percibe como menos amenazante a la imagen que el desacuerdo intragrupal (o intranacional) por parte de los suecos. La orientación intergrupal de los suecos parece formar parte de un patrón argumentativo más general en las conversaciones interculturales del Corpus AKSAM (cf. Gille 2001, Häggkvist 2002).

*Resultados del objetivo (2b): Contraste entre las discusiones y las negociaciones*

La hipótesis (2) ha predicho que las negociaciones tendrían una frecuencia más alta de atenuantes que las discusiones (cf. 3.5.2).

En las pruebas estadísticas, los atenuantes epistémicos, en general, no han mostrado diferencia entre las modalidades discursivas, mientras que los aproximantes son más frecuentes en las discusiones que en las negociaciones, o sea que han rendido el resultado opuesto al esperado. En otras palabras, la hipótesis (2) ha sido rechazada en el caso de los marcadores de atenuación.

Aunque habíamos supuesto que el uso de atenuantes sería mayor en la modalidad discursiva más formal, más transaccional y más conflictiva de la

[142] Para un estudio de los estilos comunicativos en las discusiones del Corpus AKSAM, cf. Gille (2001).

negociación, algún factor en nuestro corpus ha afectado al resultado en la dirección opuesta. A posteriori, creemos que los rasgos [–planificada] y [–transaccional] de las discusiones favorecen el uso de algunos tipos de atenuantes, como los aproximantes, de modo parecido a como la conversación coloquial favorece la presencia de marcadores discursivos. Hemos visto que los aproximantes, muchas veces, sirven como atenuantes de la formulación cuando el hablante no está seguro de lo que va a decir, lo que ocurre más en un tipo de discurso más espontáneo, como la discusión, y menos cuando hay mayor control de la producción y posturas predeterminadas, como en la negociación. De modo parecido se puede explicar el resultado del marcador de duda *no sé*, que ha mostrado la misma tendencia que los aproximantes: un uso significativamente mayor en las discusiones.

En el análisis estadístico de los movimientos concesivos alocéntricos, al contrario, se ha confirmado la hipótesis (2) de una frecuencia mayor en las negociaciones que en las discusiones, pero no en los movimientos concesivos autocéntricos. Estos últimos, al igual que los aproximantes, muestran la tendencia opuesta a la esperada: una frecuencia significativamente mayor en las discusiones que en las negociaciones, resultado que va en contra de la hipótesis.

El resultado de las concesiones alocéntricas se deja explicar por los mismos datos en los que se ha basado la hipótesis (2): la mayor transaccionalidad, planificación y especialización de la negociación, que ha dado lugar a un tono semiformal, y la mayor conflictividad y presencia de amenazas, motiva un mayor empleo de atenuantes alocéntricos (cf. Briz 1998, 2007; Fant 2006b).

En el caso de las concesiones autocéntricas, hemos explicado la tendencia contraria, el uso más frecuente en las discusiones, por el hecho de que, en estos movimientos, el hablante anticipa una refutación de su propia postura, es decir que pone al descubierto un punto flaco de su propia argumentación, lo que puede ser una estrategia menos adecuada para un tipo de discurso más transaccional, como la negociación, que aspira a convencer al otro de las ventajas de una postura. En este contexto, se saca más provecho de las estrategias alocéntricas para ganarse el favor del otro. Además, los temas tratados en las negociaciones afectan, en mayor medida que en las discusiones, a las imágenes de los oyentes.

Al analizar el resultado de las concesiones alocéntricas en el nivel de las subcategorías, hemos notado que el *pseudoacuerdo* y la *pseudovalorización* indican una diferencia significativa solo en los hablantes de EL2, y el *acuerdo condicional* solo en EL1, es decir que el mayor uso de concesiones alocéntricas en la negociación se manifiesta de distintos modos en los dos grupos: los

hablantes de EL2 emplean dos de los subtipos estándar más frecuentemente, mientras que los hablantes de EL1 introducen un subtipo exclusivo para las negociaciones: el *acuerdo condicional*. Una tentativa de explicación de la falta del acuerdo condicional en EL2 es que la segunda parte del movimiento implica una condición o demanda explícita, que tal vez resulta demasiado directa para los suecos, que, como afirma Fant (1993), prefieren disfrazar las demandas de ideas o sugerencias.

A partir de estos resultados, podemos formar una nueva hipótesis: que los rasgos distintivos de la negociación, en los que se ha basado la hipótesis (2): la mayor transaccionalidad, planificación (juego de rol, discurso técnico) especialización de la temática, (semi)formalidad y, sobre todo, la mayor conflictividad inducen, en primer lugar, a un mayor uso de atenuantes alocéntricos y no afectan tanto al empleo de atenuantes autocéntricos. Por otro lado, ciertas características de las discusiones, seguramente el menor grado de planificación y la mayor libertad temática, llevan a un mayor uso de atenuantes autocéntricos. Esta hipótesis debería investigarse en estudios futuros.

*Resultados del objetivo (2c): Contraste entre el contexto intra e intercultural*

En la comparación del contexto intra e intercultural, limitada a la modalidad discursiva de la discusión, la hipótesis (3) ha supuesto que encontraríamos una frecuencia mayor de atenuantes en el contexto intercultural que en el intracultural (cf. 3.5.3).

Entre los marcadores de atenuación, los atenuantes epistémicos no han demostrado diferencias signficativas entre los contextos culturales, mientras que los aproximantes sí han resultado ser más frecuentes en el contexto intercultural. La hipótesis (3), por lo tanto, ha sido confirmada en parte: en el caso de los aproximantes, sí, pero en los atenuantes epistémicos, no.[143]

Como hemos argumentado en la presentación de la hipótesis (3), pensamos que la tendencia observada se explica por la situación comunicativa más imprevisible del contexto intercultural, y por la mayor distancia y desigualdad social y funcional y menor intersubjetividad entre los hablantes de distintas culturas. La presencia de los suecos hace que los hablantes de EL1 se muevan en un terreno más desconocido, por ejemplo, en el tratamiento del tema de las diferencias entre España y Suecia, del que los hablantes suecos, en principio,

[143] Recordamos que, en el caso de los marcadores de atenuación, en el capítulo 4, solo incluimos los hablantes de español L1 en este contraste.

saben más (Bravo 1998a, Häggkvist 2002), y por ello sientan mayor necesidad de atenuar las ideas y opiniones con atenuantes como los aproximantes.

La frecuencia de los movimientos concesivos no difiere de modo significativo entre los dos contextos, ni en el caso de los alocéntricos, ni en el de los autocéntricos. Esto es, la hipótesis (3) no se ha confirmado para los movimientos concesivos.

Este resultado da lugar a explicaciones, o más bien especulaciones, del mismo tipo que las que hemos sugerido en el caso de la ausencia de diferencias entre los hablantes de EL1 y EL2 en DInter. Los hablantes de EL2, se supone, al encontrarse en una situación de desacuerdo en el contexto intercultural, encontrarán otras soluciones, aparte de la de introducir contraargumentos atenuados por medio de concesiones alocéntricas. Otra solución sería el empleo de estrategias *elusivas*, para salir rápidamente de la discusión, por ejemplo, mediante un consenso fingido o un cambio de tema (cf. Häggkvist 2002). Los hablantes de EL1, a su vez, no necesariamente perciben el contexto intercultural como más conflictivo que el intracultural, lo que hará que no empleen más concesiones alocéntricas de "lo normal". Además, queremos señalar, otra vez, que la frecuencia de atenuantes aislada no nos da una imagen completa del estilo comunicativo de los hablantes. También valdría plantearse la hipótesis, al estilo de la citada arriba, de que, aunque la frecuencia de concesiones alo y autocéntricas sea similar entre DIntra y DInter, la frecuencia de movimientos argumentativos *no atenuados* por movimientos alo o autocéntricos será mayor en el contexto intracultural, al menos en el intracultural español.

También se puede preguntar si el empleo de concesiones autocéntricas, y posiblemente de atenuantes autocéntricos en general, varía menos entre el contexto intra e intercultural, así como entre los hablantes de EL1 y de EL2 suecos, que el empleo de los alocéntricos. Para ampliar la pregunta aún más: ¿será que la atenuación autocéntrica depende menos de diferencias culturales (esto es, será "más universal") que la atenuación alocéntrica? Dejamos estas cuestiones para estudios futuros.

## 6.3 Conclusiones generales y perspectivas

Como todo estudio de corpus, el nuestro se basa en un material limitado y, en parte, adaptado a las necesidades y a los propósitos de estudios como el nuestro. No hemos podido controlar todos los factores que, en un caso idóneo, se deberían controlar para saber que no hay otros parámetros que influyan en los resultados. Tampoco podemos estar seguros de que los datos sean

representativos de una población más grande. Estos hechos implican ciertas limitaciones en el tipo de conclusiones que se extraen. Sin embargo, y a pesar de los problemas mencionados, creemos que nuestro trabajo ha contribuido con varios resultados al cumplimiento de sus objetivos. A continuación, resumimos las conclusiones más generales del estudio y señalamos algunas perspectivas para investigaciones futuras en el campo, que se pueden añadir a las ya mencionadas en la sección anterior.

El análisis cualitativo, tanto de los marcadores de atenuación del capítulo 4 como de los movimientos concesivos del capítulo 5, ha confirmado claramente la propuesta teórica de que los atenuantes que sirven como actividades de imagen, como lo hacen en prácticamente todas sus ocurrencias en nuestro corpus, se pueden dividir en dos grupos según su orientación en la protección de las imágenes sociales: los *atenuantes alocéntricos* – también llamados *atenuantes con cortesía* (Briz 2007b) – protegen la imagen del oyente y la del hablante a la vez, y los *atenuantes autocéntricos*, o *atenuantes sin cortesía* (Briz 2007b), se orientan a la protección de la imagen del hablante. Por lo tanto, este estudio es una contribución a la evidencia empírica que confirma la teoría y los resultados de trabajos anteriores según los cuales la atenuación no siempre expresa cortesía y las actividades de imagen tampoco son necesariamente actividades de cortesía (entre otros: Hernández Flores 2002, Fant y Granato 2002, Bravo 2003b, Albelda 2006, Briz 2007b).

Los análisis cuantitativos y estadísticos han confirmado que el empleo de los movimientos concesivos de orientación alo y autocéntrica, respectivamente, depende de los factores contrastados en este trabajo: *grupo de hablantes* (*EL1-EL2*) y *tipo de conversación* (*DIntra-DInter-NInter*). Una de las tendencias más fuertes ha sido la mayor frecuencia general de concesiones alocéntricas en la modalidad discursiva de la negociación en comparación con la discusión, a la vez que las concesiones autocéntricas han mostrado la tendencia opuesta. Estudios futuros deberían investigar la orientación de una gama más amplia de atenuantes, en otras modalidades discursivas, para confirmar o no la idea de que es la mayor formalidad y el mayor grado de conflictividad de la situación comunicativa lo que induce a un empleo más frecuente de atenuación alocéntrica (con cortesía) y, posiblemente, a una menor frecuencia de atenuación autocéntrica (sin cortesía), esto es, que la orientación de la atenuación se vincula, o predomina, más en una modalidad discursiva que en otra. Incluso también es posible que intervengan otros factores, no investigados en este trabajo. Otra cuestión sería, además, si ciertos tipos o categorías de atenuantes sirven más frecuentemente como atenuantes alocéntricos o autocéntricos.

Otra tendencia fuerte ha sido la mayor frecuencia de concesiones alocéntricas de los HNNs, en comparación con los HNs, solo en las negociaciones y no en las discusiones. Sería preciso, como ya hemos señalado, el estudio de una mayor selección de movimientos argumentativos y estrategias de atenuación en ambas modalidades discursivas para saber, por ejemplo, si los hablantes combinan los atenuantes con otras estrategias discursivas, como las elusivas o las de intensificación, y así poder interpretar mejor estos resultados.

No solo en la orientación alo y autocéntrica de los movimientos concesivos, sino también en el empleo de las dos principales categorías de marcadores de atenuación investigadas, los atenuantes epistémicos y los aproximantes, se han comprobado efectos significativos del grupo de hablantes y del tipo de conversación. El empleo de aproximantes se destaca como dependiente de los tres contrastes investigados, a saber, se emplean (1) más en EL2 que en EL1; (2) más en las discusiones que en las negociaciones; y (3) más en el contexto intercultural que en el intracultural. El uso de atenuantes epistémicos, al contrario, es más o menos constante en todos los subgrupos del corpus. Estas son tendencias que nos gustarían seguir examinando en otros trabajos, completando las presentes categorías de atenuantes con otras, para ver si es posible establecer interacciones entre otros tipos de atenuantes, modalidades discursivas y grupos de hablantes. Y no solo debemos prestar atención a las diferencias, sino también a la ausencia de estas, para ver luego, por ejemplo, si se pueden encontrar otros factores que afecten a su uso.

# Bibliografía


Aijmer, K. (1985), "What happens at the end of our utterances? The use of utterance-final tags introduces by 'and' and 'or'", en H. Andersen y K. Koerner (eds.), *Papers from the 8th Scandinavian Conference of Linguistics*, Copenhague: Departamento de Filología, Universidad de Copenhague, 366-389.

Alba-Juez, L. (2008), "Sobre algunas estrategias y marcadores de descortesía en español peninsular y argentino: ¿Son españoles y argentinos igualmente descorteses?", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 80-97.

Albelda Marco, M. (2004), "Cortesía en diferentes situaciones comunicativas. La conversación coloquial y la entrevista sociológica semiformal", en D. Bravo y A. Briz (eds.) (2004), 109-134.

Albelda Marco, M. (2005), *La intensificación en el español coloquial*, Tesis doctoral, Valencia: Departamento de Filología Española, Universitat de València.

Albelda Marco, M. (2006), "Discordancia entre atenuación/cortesía e intensificación/descortesía en conversaciones coloquiales", en J. L. Blas Arroyo, M. Casanova Ávalos y M. Velando Casanova (eds.), *Discurso y Sociedad. Contribuciones al estudio de la lengua en contexto social*, Castellón: Servicio de publicaciones de la Universidad de Castellón, 581-590.

Albelda Marco, M. (2008), "Atenuantes en Chile y en España: distancia o acercamiento", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 98-113.

Albelda Marco, M. (2010), "¿Cómo se reconoce la atenuación? Una aproximación metodológica basada en el español peninsular hablado", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 47-70.

Albelda Marco, M. y Fernández Colomer, M. J. (2006), "La enseñanza de los registros lingüísticos en E/LE. Una aplicación a la conversación coloquial", *MarcoELE: Revista de didáctica*, 3, publicación en Internet (página consultada el 15 de octubre de 2010), http://www.marcoele.com/num/3/0218f5989b0f06708/coloquial.pdf, 1-31.

Albelda Marco, M. y Contreras, J. (2009), "Imagen de afiliación y atenuantes en un análisis contrastivo alemán/español", en Bernal, M. y Hernández Flores, N. (eds.) (2009), 7-30.

Álvarez Muro, A. (2005), *Cortesía y descortesía. Teoría y praxis de un sistema de significación*. Mérida: Universidad de los Andes.

Álvarez Muro, A. (2007), "Cortesía y descortesía: teoría y praxis de un sistema de significación", *Estudios de Lingüística del Español (ELiEs)*, 25, publicación en Internet (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://elies.rediris.es/elies25/index.htm.

Álvarez, A. y Joven Best, C. (2005), "Atenuantes y sus funciones corteses", en D. Bravo (ed.) (2005), 119-144.

Angenot, M. (1982), *La parole pamphlétaire. Typologie des discours modernes*, París: Payot.

Appel, R. y Muysken, P. (1996), *Bilingüismo y contacto de lenguas*, Barcelona: Ariel.

Aracelys López, C. y Álvarez Muro, A. (2010), "Cortesía y estigma en el discurso sobre el Síndrome de Down", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 167-182.

Arce Castillo, A. (1998), "Los conectores pragmáticos como índices de modalidad en español actual", *Estudios de Lingüística*, 12, 9-23.

Ballesteros Martín, J. (1999), *La cortesía verbal: análisis pragmático-lingüístico de las exhortaciones impositivas en inglés y en español: el ruego y el mandato*, Tesis doctoral, Madrid: Departamento de Filología Inglesa, Universidad Complutense de Madrid.

Ballesteros Martín, J. (2002), "Mecanismos de atenuación en español e inglés. Implicaciones pragmáticas en la cortesía", *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación*, 11, publicación en Internet (página consultada el 23 de diciembre de 2010), http://www.ucm.es/info/circulo/no11/ballesteros.htm.

Barros García, P. (1988), "La clase de conversación y el empleo de los elementos conexivos", en R. Fente Gómez, A. Martínez González y J. A. de Molina Redondo (eds.) (1988), *Actas de las Primeras Jornadas Pedagógicas de ASELE*, Madrid: ASELE, 53-60.

Bazzanella, C., Caffi, C. y Sbisà, M. (1991), "Scalar dimension of illocutionary force", en I. Z. Zagar (ed.) (1991), *Speech acts: fiction or reality?*, Liubliana: IPrA, 63-76.

Bermúdez, F. W. (2005), *Evidencialidad. La codificación lingüística del punto de vista*, Tesis doctoral, Estocolmo: Departamento de Español, Portugués y Estudios Latinoamericanos, Universidad de Estocolmo.

Bernal, M. y Hernández Flores, N. (eds.) (2009), *Estudios sobre lengua, sociedad y cultura. Homenaje a Diana Bravo*. Estocolmo: Departamento de Español, Portugués y Estudios Latinoamericanos, Universidad de Estocolmo.

Bernal Linnersand, M. (2007), "Categorización sociopragmática de la cortesía y de la descortesía. Un estudio de la conversación coloquial española", Tesis doctoral, Estocolmo: Departamento de Español, Portugués y Estudios Latinoamericanos, Universidad de Estocolmo.

Bernhardt, E. (2006), "Intensificación y atenuación en relación con cortesía y descortesía en un talk show de la televisión española", en M. Schrader-Kniffki (ed.) (2006), La cortesía en el mundo hispánico, Madrid: Iberoamericana Vervuert, 43-60.

Bolívar, A., Chumaceiro, I. y de Erlich, F. (2003), "Divergencia, confrontación y atenuación en el diálogo político", *Revista Iberoamericana de Discurso y Sociedad*, 4:3, 121-151.

Bolívar, A. *et alii* (2007), "Diálogo político: conflicto y atenuación", en A. Bolívar y F. D. de Erlich (eds.) (2007), *El análisis de diálogo. Reflexiones y estudios*, Caracas: Universidad Centrla de Venezuela, 259- 295.

Bolívar, A. (2010), "Las disculpas en el discurso político latinoamericano", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 491-520.

Boretti, S. (2001), "Aspectos de la cortesía lingüística en el español coloquial de Argentina", *Oralia*, 4, 9-45.

Boretti, S. (2003), "Cortesía, imagen social y contextos socioculturales en la variedad del español de Rosario, Argentina", en D. Bravo (ed.) (2003), 109-120.

Boretti, S. (2005), "¿Actividad de imagen vs. actividad de cortesía? El desarmador como estrategia interaccional", en J. Murillo Medrano (ed.) (2005), 209-220.

Bravo, D. (1993), *La atenuación de las divergencias mediante las risas en negociaciones españolas y suecas*, Tesis de licenciatura, Estocolmo: Departamento de Español y Portugués, Universidad de Estocolmo.

Bravo, D. (1996), *La risa en el regateo: Estudio sobre el estilo comunicativo de negociadores españoles y suecos*, Tesis doctoral, Estocolmo: Departamento de Español y Portugués, Universidad de Estocolmo.

Bravo, D. (1998a), "*Face* y rol social: eficiencia comunicativa en encuentros entre hablantes nativos y no nativos de español", *Revista de Estudios de Adquisición de la Lengua Española*, 8, 11-41.

Bravo, D. (1998b), "¿Reírse juntos?: un estudio de las imágenes sociales de hablantes españoles, mexicanos y suecos, en H. Haverkate, H. Mulder y C. F. Maldonado (eds.)

(1998), *La pragmática lingüística del españo. Recientes desarrollos*, 22, Ámsterdam: Rodopi, 315-364.

Bravo, D. (1999), "¿Imagen 'positiva' vs. imagen 'negativa'?: Pragmática sociocultural y componentes de *face*", *Oralia*, 2, 155-184.

Bravo, D. (ed.) (2003a), *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE, «La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: la identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes»*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo.

Bravo, D. (2003b), "Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una introducción", en D. Bravo (ed.) (2003a), 98-108.

Bravo, D. (2004), "Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía", en D. Bravo y A. Briz (eds.) (2004), 15-37.

Bravo, D. (2010), "Pragmática socio-cultural. La configuración de la imagen social como premisa socio-cultural para la interpretación de actividades verbales y no verbales de imagen", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 167-182.

Bravo, D. (ed.) (2005), *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo-Buenos Aires: Edice & Editorial Dunken.

Bravo, D. y Briz, A. (eds.) (2004), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel.

Briz, A. (1995a), "La atenuación en la conversación coloquial. Una categoría pragmática", en L. Cortés (ed.) (1995), *El español coloquial. Actas del I Simposio sobre análisis del discurso oral*, Almería: Servicio de Publicaciones, 103-122.

Briz, A. (1995b), "Atenuación y cortesía verbal en la conversación coloquial: Su tratamiento en la clase de ELE", en C. Pastor Villalva (ed.) (1995), *Actas del programa de formación para profesorado de ELE 2005-2006*, Madrid: Instituto Cervantes, publicación en Internet (página consultada el 30 de diciembre de 2010), http://www.cervantes-muenchen.de/es/05_lehrerfortb/Actas05-06/1AntonioBriz.pdf.

Briz, A. (1998), *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmagramática*, Barcelona: Ariel.

Briz, A. (2002), "La atenuación en una conversación polémica", en J. Luis Blas *et alii* (eds.) (2002), *Estudios sobre Lengua y Sociedad*, Castellón: Universitat Jaume I, 87-103.

Briz, A. (2003), "La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española", en D. Bravo (ed.) (2003a), 17-46.

Briz, A. (2004), "Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada en la conversación", en D. Bravo y A. Briz (eds.) (2004), 67-93.

Briz, A. (2005), "Eficacia, imagen social e imagen de cortesía. Naturaleza de la estrategia atenuadora en la conversación coloquial española", en D. Bravo (ed.) (2005), 51-89.

Briz, A. (2006), "Unidades del discurso, partículas discursivas y atenuantes. El caso de 'no, tienes razón" en J. Falk, J. Gille y F. Wachtmeister (coords.), *Discurso, Interacción e identidad. Homenaje a Lars Fant*, Estocolmo: Universdad de Estocolmo, 13-36.

Briz, A. (2007a), "El 'no' concesivo en el Diccionario de Partículas Discursivas del Español (DPDE)", en J. Cuartero Otal y M. Emsel (eds.) (2007), *Vernetzungen. Bedeutung in Wort, Satz und Text. Festschrift für Gerd Wotjak zum 65. Geburstag*, Fráncfort del Meno, Berlín, Berna, Bruselas, Nueva York, Oxford, Viena: Peter Lang.

Briz, A. (2007b), "Atenuación y cortesía verbal en España y en América. Para un análisis semántico, pragmático y sociopragmático", en C. Hernández Alonso y L. Castañeda San Cirilo (eds.) (2007), *El español de América, Actas del VI Congreso Internacional "El español de América"*, Valladolid: Diputación Provincial de Valladolid, 31-60.

Briz, A. *et alii* (eds.) (2008), *Actas del Tercer Coloquio del programa EDICE, «Cortesía y ]*www.edice.org.

Briz, A. (2009), "Notas para el estudio de la relación entre las *partículas discursivas* y la *atenuación*", en M. Bernal y N. Hernández Flores (eds.) (2009), 67-77.

Briz, A. *et alii* (2010), *Diccionario de Partículas Discursivas del Español*, publicación en Internet (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://www.dpde.es/.

Briz, A. y Grupo Val.Es.Co. (2002), *Corpus de conversaciones coloquiales*, Madrid: Arco Libros.

Briz, A. y Grupo Val.Es.Co. (2003), "Un sistema de unidades para el estudio del lenguaje coloquial", *Oralia*, 6, 7-61.

Briz, A. y Hidalgo, A. (2010), "Marcadores discursivos y prosodia: observaciones sobre su papel modalizador atenuante", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 390-409.

Briz Gómez, A. (1997) "Los intensificadores en la conversación coloquial", en A. Briz Gómez, J. R. Gómez Molina, M. J. Martínez Alcalde y Grupo VAL.ES.CO. (eds.) (1997), *Pragmática y gramática del español hablado: actas del segundo simposio sobre análisis del discurso oral*, Valencia: Departamento de Filología Española (Lengua Española), Facultad de Filología, Universitat de València, 13-36.

Brown, P. y Levinson, S. C. (1987 [1978]), *Politeness. Some universals in language usage*, Cambridge: Cambridge University Press.

Brown, G. y Yule, G. (1983), *Discourse analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.

Caffi, C. (1990), "Modulazione, mitigazione, litote", en M. E. Conte, A. Giacalone Ramat, P. Ramat (eds.) (1990), *Dimensioni della linguistica*, Milán: Angeli, 69-78.

Caffi, C. (1999), "On mitigation", *Journal of Pragmatics*, 3, 881-909.

Caffi, C. (2004), *Mitigation: a pragmatic approach*, Oxford: Elsevier.

Calsamiglia Blancafort, H. y Tusón Valls, A. (2007 [1999]), *Las cosas del decir: manual de análisis del discurso*, Barcelona: Ariel.

Candón Sánchez, M. T. (1999), "Los conectores pragmáticos en la conversación coloquial. Aplicación a la enseñanza del español como segunda lengua", en M. Franco Figueroa *et alii* (eds.) (1999), *Actas del X Congreso Internacional de ASELE. Nuevas perspectivas en la enseñanza del español como lengua extranjera*, Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, 149-155.

Casado Velarde, M. (1998), "Lingüística del texto y marcadores del discurso", en M. A. Martín Zorraquino y E. Montolío Durán (coords.) (1998), *Los marcadores del discurso*, Madrid: Arco-Libros, 55-70.

Chafe, W. (1986), "Evidentiality in English Conversation and Academic Writing", en W. Chafe y J. Nichols (eds.) (1986), *Evidentiality: The Linguistic Coding of Epistemology* XX, Norwood, NJ: Ablex, 261-273.

Chen, R. (2001), "Self-politeness: A proposal", *Journal of Pragmatics*, 33, 87-106.

Chodorowska, M. (1997), "On the polite function of *¿me entiendes?* in Spanish", *Journal of Pragmatics*, 28, 355-371.

Chodorowska-Pilch, M. (2003), "Las ofertas corteses en español peninsular", en D. Bravo (ed.) (2003), 306-314.

Coates, J. (1987), "Epistemic modality and spoken discourse", *Transactions of the Philological Society*, 85:1, 110-131.

Contreras Fernández, J. (2005), *El uso de la cortesía y las sobreposiciones en las conversaciones. Un análisis contrastivo alemán-español*, Tesis doctoral, Valencia: Universitat de València, Servei de Publicacions.

Cornillie, B. (2004), *Evidentiality and epistemic modality in Spanish (semi-)auxiliaries. A functional-pragmatic and cognitive-linguistic account*, Tesis doctoral, Lovaina: Facultad de Letras, Departamento de Lingüística, Universidad Católica de Leuven.

Cornillie, B. (2009), "Evidentiality and epistemic modality. On the close relationship between two different categories", *Functions of Language*, 16:1, 44-62.

Cortés Rodríguez, L. (2006), "Los elementos de final de serie enumerative del tipo *y todo eso, o cosas así, y tal*, etc. Perspectiva interactiva", *Boletín de Lingüística*, 18:26, 102-129.

Criado de Val, M. (1980), *Estructura general del coloquio*, Madrid: SGEL.

Cubo de Severino, L. (2010), "La cortesía en la interacción especializada: la ponencia en congresos, en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 637-654.

CVC (Centro Virtual Cervantes) (2010), *Diccionario de términos clave de ELE*, publicación en Internet (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/.

Daun, Å. (1998 [1989]), *Svensk mentalitet*, Estocolmo: Rabén Prisma.

De Erlich, F. (2003), "El discurso político venezolano actual: ¿atenuación o refuerzo del conflicto?", en D. Bravo (ed.) (2003), 227-239.

Del Río Urrutia, X. y Sánchez Avedaño, C. (2005), "Observaciones preliminares sobre la adquisición de fórmulas de cortesía en español", en J. Murillo Medrano (ed.) (2005), 435-448.

Dines, E. (1980), "Variation in discourse – 'and stuff like that'", *Language in Society*, 9, 13-31.

Donohue, W. A. (1981), "Analyzing negotiation tactics: development of a negotiation interact system", *Human Communication Research*, 7:3, 273-287.

Douglas, S. (2006), *Estrategias discursivas de la atenuación en Tucumán*, Tesis doctoral, Tucumán: Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán.

Douglas, S. (2008), "Cortesía y argumentación en enunciadores que se disculpan", en Briz, A. *et alii* (eds.) (2008), 538-555.

Douglas de Sirgo, S. (2003), "Dimensiones semánticas, dialógicas y pragmáticas de la atenuación lingüística", en IX Congreso de la Sociedad Argentina de Lingüística (2002), *Actas del IX Congreso de la Sociedad Argentina de Lingüística*, Córdoba: Universidad de Córdoba, Facultad de Lenguas.

Dubois, S. (1992), "Extension particles, etc.", *Language Variation and Change*, 4:2, 179-203.

Ducrot, O. (1995), "Les modificateurs déréalisants", *Journal of Pragmatics*, 24, 145-165.

Dumitrescu, D. (2005), "Agradecer en una interlengua. Una comparación entre la competencia pragmática de los estudiantes nativos y no nativos del español en California, Estados Unidos", en J. Murillo Medrano (ed.) (2005), 375-406.

Dumitrescu, D. (2006), "Sobre la atenuación cortés en español y rumano: unas estrategias comunes", Biblioteca Virtual Universal, Editorial del Cardo, publicación en Internet (página consultada el 30 de diciembre de 2010), http://www.biblioteca.org.ar/libros/300435.pdf, 1-18.

Dumitrescu, D. (2008), "Imagen y (des)cortesía en la comunicación académica por ordenador. Reflexiones en torno a un caso concreto", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 437-467.

Durkheim, E. (2001), *Las formas elementales de la vida religiosa*, México: Coyoacán.

Eemeren, van F., Grootendorst, R., Jackson, S. y Jacobs, S. (1983), *Reconstructing argumentative discourse*, Tuscaloosa y Londres: The University of Alabama Press.

Erlich, F. D. y Ramírez, Y. (2010), "'Qué le aconseja Ud. al comandante Chávez?' Aspectos del macrodiálogo social post referéndum consultivo en Venezuela", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 521-536.

Escandell Vidal, M. V. (2003 [1996]), *Introducción a la pragmática*, Barcelona: Ariel.

España Villasante, M. V. (1996), "Aspectos semántico-pragmáticos de la construcción 'es que' en español", *DICENDA. Cuadernos de Filología Hispánica*, 14, 129-147.

Estrada, A. (2008), "¿Reforzador o atenuador? 'Evidentemente' como adverbio evidencial en el discurso académico escrito", *Sintagma: Revista de lingüística*, 20, 37-52.

Fan, S. K. C. (1994), "Contact situation and language management", *Multilingua - Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication*, 13:3, 237-252.

Fant, L. (1989), "Cultural mismatch in conversation: Spanish and Scandinavian communicative behaviour in negotiation settings", *Hermes Journal of Linguistics*, 3, 247-265.

Fant, L. (1992), "Scandinavians and Spaniards in negotiation", en A. Sjögren y L. Janson (eds.) (1992), *Culture and Management in the Field of Ethnology and Business Administration*, Estocolmo: Stockholm School of Economics, Institute of International Business, 125-153.

Fant, L. (1993), "'Push and 'pull' moves in Hispanic and Swedish negotiation talk", *Studier i modern språkvetenskap*, 10, 112-131.

Fant, L. (1997), "The stereotypical response of intercultural interactants", en C.C. Barfoot (ed.) (1997), *Beyond Pug's Tour: National and Ethnic Stereotyping in Theory and Literary Practice*, Ámsterdam-Atlanta: Editions Rodopi B.V.: 475-494.

Fant, L. (2000), "La repetición como recurso para la negociación de identidades en la conversación espontánea", en J. Nystedt (ed.) (2000), *XIV Skandinaviska Romanistkongressen. Stockholm 10-15 augusti 1999* [XIV Congreso de Romanistas Escandinavos, Estocolmo, 10-15 agosto de 1999], CD-ROM, Estocolmo: Almqvist & Wiksell.

Fant, L. M. (2006a), "Rapport and identitiy management: a model and its application to Spanish dialog", en M. E. Placencia y C. García (eds.) (2006), *Research on Politeness in the Spanish-Speaking World*, Mahwah (NJ): Lawrence Erlbaum, 335-368.

Fant, L. (2006b), "La modalización del acierto formulativo en conversaciones argentinas y chilenas", en M. Olsen y E. H. Swiatek (eds.) (2006), publicación en línea (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://magenta.ruc.dk/cuid/publikationer/publikationer/XVI-SRK-Pub/SPL/SPL08-Fant/, 1-28.

Fant, L. (2007), "La modalización del acierto formulativo en español", *Revista Internacional de Lingüística Iberoamericana*, 5:9, 39-58.

Fant, L. y Grindsted, A. (1995), "Conflict and consensus in Spanish vs. Scandinavian negotiation interaction", *Hermes Journal of Linguistics*, 15, 111-141.

Fant, L. y Granato de Grasso, L. (2002), "Cortesía y gestión interrelacional: hacia un nuevo marco conceptual", *SIIS Working Papers IV*, Estocolmo: Programa Interdisciplinario de Investigación en la Universidad de Estocolmo, publicación en línea (página consultada el 13 de diciembre de 2010), http://www.ispla.su.se/iis/, 1-41.

Fant *et alii* (1996), *Korpus AKSAM* (*Aktivitetstyper och samtalsstruktur hos L1- och L2-talare av spanska*), Estocolmo: Departamento de Español y Portugués, Universidad de Estocolmo.

Félix-Brasdefer, J. C. (2002), *Refusals in Spanish and English: A crosscultural study of politeness strategies among speakers of Mexican Spanish, American English, and American Learners of Spanish as a foreign language*, Tesis doctoral, Minneapolis: Universidad de Minnesota.

Félix-Brasdefer, J. C. (2003), "Declining an invitation: A cross-cultural study of pragmatic strategies in Latin American Spanish and American English", *Multilingua*, 22:3, 225-255.

Félix-Brasdefer, J. C. (2004a), "La mitigación en el discurso oral de mexicanos y aprendices de español como lengua extranjera", en D. Bravo y A. Briz (eds.) (2004), 285-299.

Félix-Brasdefer, J. C. (2004b), "Interlanguage Refusals: Linguistic Politeness and Length of Residence in the Target Community", *Language Learning*, 54:4, 587-653.

Félix-Brasdefer, J. C. (2006), "Linguistic politeness in Mexico: Refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish", *Journal of Pragmatics*, 38, 2158-2187.

Félix-Brasdefer, J. C. (2007), "Natural speech vs. elicited data: A comparison of natural and role play requests in Mexican Spanish", *Spanish in Context*, 4:2, 159-185.

Félix-Brasdefer, J. C. (2008), "Sociopragmatic variation: Dispreferred responses in Mexican and Dominican Spanish", *Journal of Politeness Research*, 4, 81-110.

Fernández, S. (1997), *Interlengua y análisis de errores en el aprendizaje del español como lengua extranjera*, Madrid: Edelsa.

Fernández Amaya, L. (2010), "La cortesía en español peninsular: Análisis de la secuencia de cierre en conversaciones telefónicas", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 111-130.

Fernández Bernárdez, C. (2006), "Partículas metalingüísticas que actúan como atenuantes semántico-pragmáticos", en R. González Ruiz, M. Casado Velarde y M. A. Esparza Torres (eds.) (2006), *Discurso, lengua y metalenguaje. Balance y perspectivas*, Hamburgo: Buske Verlag, 89-98.

Fernández Sanmartín, A. (2006), *La expresión de la modalidad epistémica en el español conversacional*, Memoria de licenciatura, Santiago de Compostela: Facultade de Filoloxía, Departamento de Lengua Española, Universidade de Santiago de Compostela.

Ferrer, M. C. (2003), "El discurso de la cortesía en puestos de atención al público en Argentina", en D. Bravo (ed.) (2003), 315-331.

Ferrer, M. C. y Sánchez Lanza, C. (1998), "Diálogo coloquial: la atenuación, *Oralia*, 1, 213-222.

Ferrer, M. C. y Sánchez Lanza, C. (2003), "Atenuación en actos argumentativos de disenso", en M. M. García Negroni (ed.) (2003), *Actas del Congreso Internacional La Argumentación*, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 881-886.

Ferrer, M. C. y Sánchez Lanza, C. (2005), "Disenso, persuasión y cortesía. Multifuncionalidad de estrategias conversacionales en el discurso de la argumentación", en D. Bravo, (ed.) (2005), 145-161.

Flores Ramírez, A. (1994), "Gramática normativa y español conversacional en la clase de extranjeros", en J. Sánchez Lobato e I. Santos Gargallo (eds.) (1994), *Actas del IV Congreso Internacional de ASELE. Problemas y métodos en la enseñanza del español como lengua extranjera*, Madrid: SGEL, 449-458.

Foullioux, C. y Tejedor de Felipe, D. (2004), "À propos du mode et de l'atténuation", *Langue Française 142: Procédés de modalisation: l'atténuation*, 112-126.

Fraser, B. (1980), "Conversational mitigation", *Journal of Pragmatics*, 4, 341-350.

Fuentes Rodríguez, C. (2010), "'*Le* voy a decir una cosa, *pero* no me diga usted…': el derecho a la palabra", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 87-110.

Fält, G. (2000), *Spansk grammatik för universitet och högskolor*, Lund: Studentlitteratur.

Gallardo Paúls, B. (1994), "Conversación y conversación cotidiana: sobre una confusión de niveles", *Pragmalingüística*, 2, 151-194.

Garcés Conejos, P. y M. Torreblanca López (1997), "Estrategiasde énfasis y mitigación en el discurso del profesor de inglés como L2", en M. Martínez Vázquez (ed.) (1997), *Gramática y Pragmática*, Huelva: Grupo de Investigación de Gramática Contrastiva, PAIHUM, 90-102.

García, C. (1989a), "Disagreeing and requesting by Americans and Venezuelans", *Linguistics and Education*, 1, 299-322.

García, C. (1989b), "Apologizing in English: Politeness strategies used by native and non-native speakers", *Multilingua*, 8, 3-20.

García, C. (1992), "Refusing an invitation: A case study of Peruvian style, *Hispanic Linguistics*, 5, 207-243.

García. C. (1993), "Making a request and responding to it: A case study of Peruvian Spanish speakers", *Journal of Pragmatics*, 19, 127-152.

García, C. (1996), "Reprimanding and responding to a reprimand: A case study of Peruvian Spanish speakers", *Journal of Pragmatics*, 26, 663-697.

García, C. (1999), "The three stages of Venezuelan invitations and responses", *Multilingua*, 18:4, 391-433.

García, C. (2003), "Estudio comparativo del discurso oral de peruanos y venezolanos: reprendiendo y respondiendo a una reprimenda. Poder y solidaridad", en D. Bravo (ed.) (2003), 257-297.

García, C. (2004), "Reprendiendo y respondiendo a una reprimenda. Similitudes y diferencias entre peruanos y venezolanos", *Spanish in Context, 1:1*, 113-147.

García Vizcaíno, M. J. (1998), *Estrategias de cortesía verbal en inglés y en español*, Tesis doctoral, Granada: Universidad de Granada.

Gille, J. (1999), "A Method for the Analysis of Argumentation in Interaction", en J. Anward y L. Fant (eds.), *IIS Working Papers 1*, Estocolmo: Universidad de Estocolmo.

Gille, J. (2000), "Argumentación e interacción: Contraargumentar la opinión del otro en sueco y en español", en J. Nystedt (ed.) (2000), *XIV Skandinaviska Romanistkongressen. Stockholm 10-15 augusti 1999* [XIV Congreso de Romanistas Escandinavos, Estocolmo, 10-15 agosto de 1999], CD-ROM, Estocolmo: Almqvist & Wiksell.

Gille, J. (2001), *Pautas argumentativas en el diálogo espontáneo. Un estudio de conversaciones intra e interculturales*, Tesis doctoral, Estocolmo: Departamento de Español y Portugués, Universidad de Estocolmo.

Gille, J. (2006), "'Este hombre se debe de mover, vamos': un primer acercamiento a los apéndices conversacionales", en M. Olsen y E. H. Swiatek (eds.) (2006), publicación en línea (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://magenta.ruc.dk/cuid/publikationer/publikationer/XVI-SRK-Pub/MMH/MMH03-Gille/, 1-14.

Goffman, E. (1967), *Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behavior*, Chicago: Aldine.

Goffman, E. (1972), *Stigma: den avvikandes roll och identitet*, Estocolmo: Norstedts.

Goffman, E. (1979 [1971]), *Relaciones en público*, Madrid: Alianza.

Gómez Torrego, L. (1999), *Gramática didáctica del español*, Madrid: SM.

Grice, H. P. (1975), "Logic and conversation", en P. Cole y J. L. Morgan (eds.) (1975), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, Nueva York: Academic Press, 41-58.

Gu, Y. (1990), "Politeness phenomena in modern Chinese", *Journal of Pragmatics*, 14:2, 237-257.

Gudykunst, W. B. (1988), *Bridging Differences. Effective Intergroup Communication*, Thousand Oaks, Londres, Nueva Delhi: Sage.

Gudykunst, W. B. y Hammer, M. R. (1987), "Strangers and hosts. An uncertainty reduction based theory of intercultural adaptation", en Y. Y. Kim y W. B. Gudykunst (eds.) (1987), *Cross-cultural adaptation*, Londres: Sage, 106-139.

Guerra Bernal, N. (2008), "El discurso conflictivo en interacciones coloquiales en inglés y español. El uso de las fórmulas de tratamiento", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 224-239.

Haverkate, H. (1988), "Politeness and mitigation in Spanish: a morpho-pragmatic analysis", en *Unity en diversity. Papers presented to Simon C. Dik on his 50th birthday*, Dordrecht: Foris Publications, 107-131.

Haverkate, H. (1994), *La cortesía verbal. Estudio Pragmalingüístico*, Madrid: Editorial Gredos.

Haverkate, H. (2003), "El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española", en D. Bravo (ed.) (2003), 60-70.

Held, G. (1989), "On the role of maximization in verbal politeness", *Multilingua*, 8:2-3, 167-206.

Hernández Flores, N. (1999), "Politeness ideology in Spanish colloquial conversations: The case of advice", *Pragmatics*, 9:1, 37-49.

Hernández Flores, N. (2002), *La cortesía en la conversación española entre familiares y amigos. La búsqueda de equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario*, Tesis doctoral, Aalborg: Instituto de Lenguas y Estudios Culturales Internacionales, Universidad de Aalborg.

Hernández Flores, N. (2003), "Cortesía y contextos socioculturales en la conversación española de familiares y amigos", en D. Bravo (ed.) (2003), 121-127.

Hernández Flores, N. (2004), "La cortesía como la búsqueda del equilibrio de la imagen social", D. Bravo y A. Briz (eds.) (2004), 95-108.

Hernández Flores, N. (2005), "Cortesía y oscilación de la imagen social en un debate televisivo", en Murillo Medrano, J. (ed.) (2005), 37-53.

Hernández Flores, N. (2008), "Cortesía y otros tipos de actividades de imagen: significado comunicativo y social en un debate televisivo", *Pragmatics*, 18:4, 681-706.

Hernández Flores (2010), "Actividades de imagen en la publicidad institucional española: la confianza social en el sistema", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 261-284.

Hewitt, J. P. y Stokes, R. (1975), "Disclaimers", *American Sociological Review*, 40:1, 1-11.

Hidalgo Navarro, A. (2006), "La expresión de cortesía (atenuación) en español hablado: marcas y recursos prosódicos para su reconocimiento en la conversación coloquial", en L. Villayandre Llamazares (ed.) (2006), *Actas del XXXV Simposio Internacional de la Sociedad Española de Lingüística*, León: Universidad de León, Departamento de Filología Hispánica y Clásica, 957-979.

Hidalgo Navarro, A. (2007), "Sobre algunos recursos fónicos y su proyección sociopragmática: atenuación y cortesía en la conversación coloquial", *Quaderns de Filologia, Estudis Lingüístics*, 11.

Hill, B., Ide, S., Ikuta, S., Kawasaki, A. y Ogino T. (1986), "Universals of linguistic politeness: Qualitative evidence from Japanese and American English, *Journal of Pragmatics*, 10:3, 347-37.

Holmes, J. (1984), "Modifying illocutionary force", *Journal of Pragmatics*, 8, 345-365.

Holmlander, D. (2006), "Un estudio piloto de expresiones de atenuación en conversación endolingüe y exolingüe en español", en M. Olsen y E. H. Swiatek (eds.) (2006), publicación en línea (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://magenta.ruc.dk/cuid/publikationer/publikationer/XVI-SRK-Pub/MMH/MMH05-Holmlander/, 1-41.

Holmlander, D. (2008), "Atenuación con y sin cortesía. Un estudio de conversaciones interculturales entre españoles y suecos", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 730-754.

Holmlander, D. (e.p.), "El desarrollo del uso de atenuantes en el español conversacional de aprendices suecos durante una estancia en España", en Pusch, C. *et alii* (eds.) (e. p.), *Proceedings from the 3rd Freiburg Workshop on Romance Corpus Linguistics. Corpora and Pragmatics. Speech acts and context-bound interaction in the light of corpora and data-bases*, Tubinga: Gunter Narr Verlag, (13-17 de septiembre de 2006).

Häggkvist, C. (2000), "Iniciar conversaciones de temas polémicos. Pautas intra e interculturales", en J. Nystedt (ed.) (2000), *XIV Skandinaviska Romanistkongressen. Stockholm 10-15 augusti 1999* [XIV Congreso de Romanistas Escandinavos, Estocolmo, 10-15 agosto de 1999], CD-ROM, Estocolmo: Almqvist & Wiksell.

Häggkvist, C. (2002), *"Ya hemos pasado deportes y estudios…". La gestión temática en el diálogo intercultural*, Tesis doctoral, Estocolmo: Departamento de Español, Portugués y Estudios Latinoamericanos, Universidad de Estocolmo.

Häggkvist, C. y Fant, L. (2000), "El intercambio de opiniones en conversaciones intra e interculturales", *Oralia*, 3, 95-111.

Ide, S. (1989), "Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness", *Multilingua*, 8:2-3, 223-248.

Iglesias Recuero, S. (2010), "Aportación a la historia de la (des)cortesía: las peticiones en el siglo XVI", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 369-398.

Igualada Belchí, D. A. (2008), "Mujeres en el Congreso de los Diputados. Estrategias de imagen en el discurso parlamentario femenino (Primera Legislatura)", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 240-253.

Jefferson, G. (1990), "List-construction as a task and interactional resource", en G. Psathas (ed.) (1990), *Interaction competence*, Washington D.C.: University Press of America, 63-92.

Karlsson, S. (2006), *Positioneringsfraser i interaktion*, Tesis doctoral, Gotemburgo: Departamento de Lengua Sueca, Universidad de Gotemburgo.

Kasper, G. (1990), "Linguistic Politeness: Current Research Issues, *Journal of Pragmatics*, 14, 193-218.

Kasper, G. (1992), "Pragmatic Transfer", *Second Language Research*, 8:3, 203-231.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1992), *Les interactions verbales*, II, París: Armand Collin.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1996), *La conversation*, París: Seuil.

Kerbrat-Orecchioni, C. (2004), "¿Es universal la cortesía?", en D. Bravo y A. Briz (ed.) (2004), 39-53.

Kleiner, B. (1998), "Whatever – Its use in 'pseudo-argument', *Journal of Pragmatics*, 30:5, 589-613.

Koike, D. A. (1994), "Negation in Spanish and English suggestions and requests: Mitigating effects?", *Journal of Pragmatics*, 21, 513-526.

Kovacci, O. (1999), "El adverbio", en I. Bosque y V. Demonte (eds.) (1999), *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*, Real Academia Española, Colección Nebrija y Bello, Madrid: Espasa Calpe, Volumen I, 705-786.

Labov, W. (1984), "Intensity", en D. Schiffrin (ed.) (1984), *Meaning, form and use in context: Linguistic applications*, Washington: Georgetown University Press, 43-70.

Lakoff, G. (1973), "Hegdes: A study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts", *Journal of Philosophical Logic*, 2:4, 458-508.

Lakoff, R. (1989), "The limits of politeness: Therapeutic and courtroom discourse, *Multilingua*, 8, 101-129.

Leech, N. G. (1983), *Principles of Pragmatics*, Londres: Longman.

Lindqvist, H. (2006), "El desarrollo de marcadores discursivos en español L2 en el transcurso de un semestre de estudios en España", en M. Olsen y E. H. Swiatek (eds.) (2006), publicación en línea (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://magenta.ruc.dk/cuid/publikationer/publikationer/XVI-SRK-Pub/TVI/TVI13-Lindqvist/, 1-17.

Lindström, J. (2008), *Tur och ordning. Introduktion till svensk samtalsgrammatik*, Estocolmo: Norstedts.

Lyons, J. (1977), *Semantics*. Cambridge: Cambridge University Press.

MacWhinney, B. (2010), *The CHILDES Project: Tools for Analyzing Talk – Electronic Edition, Part 1: The CHAT Trnasciption Format*, publicación en línea (página consultada el 6 de enero de 2011), http://childes.psy.cmu.edu/manuals/chat.pdf, 1-116.

Mao, L. R. (1994), "Beyond politeness theory: 'Face' revisited and renewed", *Journal of Pragmatics*, 21, 451-486.

Mapelli, G. (2010), "Políticos cara a cara: actividades de imagen en el debate electoral", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 557-574.

Marcano, Z. (2007), "'Y la niñita fue *un* poquito tonta'": Adquisición de algunas estrategias de atenuación en un corpus de habla caraqueño", *Núcleo*, 24, 97-112.

Márquez Reiter, R. (2000), *Linguistic Politeness in Britain and Uruguay: A Contrastive Study of Requests and Apologies*, Philadelphia: Benjamins.

Márquez Reiter, R. (2002), "A contrastive study of conventional indirectness in Spanish: Evidence from Peninsular and Uruguayan Spanish", *Pragmatics*, 12, 135-151.

Martín García, J. (1998), "Los prefijos intensivos del español: caracterización morfo-semántica", *Estudios de Lingüística de la Universidad de Alicante*, 12, 103-116.

Martinovski, B. (2006), "A framework for the analysis of mitigation in courts: Toward a theory of mitigation", *Journal of Pragmatics*, 38, 2065-2086.

Matsumoto, Y. (1988), "Reexamination of the Universality of Face: Politeness Phenomena in Japanese", *Journal of Pragmatics*, 12, 403-426.

Medina López, J. (1997), *Lenguas en contacto*, Madrid: Arco Libros.

Meier, A. J. (1995), "Passages of politeness", *Journal of Pragmatics*, 24:4, 381-392.

Meyer-Hermann, R. (1988), "Atenuación e intensificación (análisis pragmático de sus formas y funciones en español hablado)", *Anuario de Estudios Filológicos*, 11, 275-290.

Molina, I. (2004-2005), "Estrategias de atenuación en el habla de las mujeres madrileñas (barrio de Salamanca de Madrid)", *Documentos de Español Actual*, 6-7, 89-100.

Montecino, L. (2004), "Estrategias de intensificación y de atenuación el la conversación coloquial de jóvenes chilenos", *ONOMÁZEIN*, 10:2, 9-32.

Morales Vallejo, P. (2009), *Introducción al Análisis de Varianza*, Madrid: Facultad de Ciencias Humanas y Sociales, Universidad Pontificia Comillas, publicación en línea (página consultada el 8 de enero de 2011), http://www.upcomillas.es/personal/peter/analisisdevarianza/ANOVAIntroduccion.pdf, 1-25.

Muñoz Liceras, J. (1992), *La adquisición de lenguas extranjeras: hacia un modelo de análisis de la interlengua*, Madrid: Visor.

Murillo Medrano, J. (2003), "La cortesía verbal en situaciones de habla en Costa Rica: hacia la comprensión de la imagen social en su contexto sociocultural", en Bravo (ed.) (2003), 128-142.

Murillo Medrano, J. (2005), "Significados de la cortesía lingüística a partir de la aplicación de un *test* de hábitos sociales en Costa Rica", en Murillo Medrano, J. (ed.) (2005), 115-136.

Murillo Medrano, J. (ed.). (2005), *Actas del II Coloquio Internacional de Programa EDICE, "Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas"*, Estocolmo y Costa Rica: Universidad de Estocolmo & Universidad de Costa Rica.

Newsom, J. (2010), "ANOVA SPSS Example", USP 534 Data Analysis I, Primavera de 2010, Portland: Instituto de Envejecimiento, Escuela de Salud Comunitaria, Universidad Estatal de Portland, publicación en línea (página consultada el 9 de enero de 2011), http://www.upa.pdx.edu/IOA/newsom/da1/ho_ANOVA%20Example.pdf, 1-2.

Nilsson, J. (2005), *Adverb i interaktion*, Tesis doctoral, Gotemburgo: Departamento de Lengua Sueca, Universidad de Gotemburgo.

Norrby, C. (2002), "Svenska påhängsuttryck av typen *å så* och *eller nåt*. En diskussion av deras förekomst och funktion(er) i ett samtida ungdomsmaterial", *Språk & Stil*, 11, 183-210.

Nuyts, J. (2001), "Subjectivity as an evidential dimension in epistemic modal expressions", *Journal of Pragmatics*, 33, 383-400.

Nwoye, O. G. (1992), "Linguistic politeness and socio-cultural variations of the notion of face", *Journal of Pragmatics*, 18, 309-328.

Nystedt, J. (1999), *XIV Congreso Escandinavo*, Estocolmo: Almqvist & Wiksell International.

O'Driscoll, J. (1996), "About face: A defence and elaboration of universal dualism", *Journal of Pragmatics*, 25, 1-32.

Oliver del Olmo, S. (2004), *Análisis contrastivo español/inglés de la atenuación retórica en el discurso médico. El artículo de investigación y el caso clínico*, Tesis doctoral, Barcelona: Departament de Traducció i Filologia, Universitat Pompeu Fabra.

Olsen, M. y Swiatek, E. H. (eds.) (2006), *XVI Congreso de Romanistas Escandinavos*, Roskilde: Institut for Kultur og Identitet, Roskilde Universitet, publicación en línea (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://magenta.ruc.dk/cuid/publikationer/publikationer/XVI-SRK-Pub/.

Orletti, F. y Mariottini, L. (eds.) (2010), "(Des)cortesía en español. Espacios teóricos y metodológicos para su estudio", Roma-Estocolmo: Università degli Studi Roma Tre-EDICE.

Overstreet, M. (1999), *Whales, candlelight, and stuff like that: general extenders in English discourse*, Nueva York: Oxford University Press.

Palmer, F. (1986), *Mood and Modality*, Cambridge: Cambridge University Press.

Pato de Valdés, E. (1997), "Formas de atenuación de la aserción", en: Villarino, M. E. *et alii* (eds.), *Actas del IV Congreso Argentino de Hispanistas. La cultura hispánica y occidente*, Mar del Plata: Facultad de Humanidades, Universidad Nacional de Mar del Plata, Departamento de Letras, Centro de Letras Hispanoamericanas, 443-447.

Pavlidou, T. (1994), "Contrasting German-Greek politeness and the consequences", *Journal of Pragmatics*, 21, 487-511.

Piatti, G. (2001), "La atenuación en conversaciones entre estudiantes argentinos", *Moderna Språk*, XCV, 2, 210-221.

Piatti, G. (2003a), "La cortesía: un contenido funcional para los programas de español como lengua extranjera", en D. Bravo (ed.) (2003), 355-368.

Piatti, G. (2003b), "La elaboración de tests de hábitos sociales para la enseñanza del español como lengua extranjera", en D. Bravo (ed.) (2003), 203-212.

Pessoa de Barros, D. L. (2008), "La seducción en la conversación", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 283-298.

Pinto, D. (2010), "La cortesía subtitulada. Un análisis intercultural de las peticiones en el cine español y los correspondientes subtítulos en inglés", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 315-330.

Placencia, M. E. (2010), "(Des)Cortesía, Migración y Comunicación Intercultural", en F. Orletti y L. Mariottini (eds.) (2010), 399-429.

Pons Bordería, S. (1995), "Directrices para un futuro estudio de la atenuación en las dos orillas", en M. T. Echenique, M. Aleza y M. J. Martínez (eds.) (1995), *Historia de la lengua española en América y España*, Valencia: Universitat de València: Tirant lo Blanch, 525-526.

Porroche Ballesteros, M. (1998), "Sobre algunos usos de *que*, *si* y *es que* como marcadores discursivos", en M. A. Martín Zorraquino y E. Montolío Durán (1998), 229-242.

Portero Muñoz, C. (1997), *Intensificación: estudio de un clasema*, Tesis doctoral, Córdoba: Universidad de Córdoba.

Portolés, J. y Vázquez, I. (2000), "Mitigating or Compensatory Strategies in the Expressiones of Politeness in Spanish and English? 'Hombre'/'Mujer' as Politeness Discourse Markers Revisited", en M. P. Navarro *et alii* (eds.) (2000), *Transcultural Communication: Pragmalinguistic Aspects*, Zaragoza: Librería General Sdad. Coop. Ltda. De Artes Gráficas, 219-226.

Prince, E., Bosk., C. y Frader, J. (1982), "On Hedging in Physician-Physician Discourse", en J. di Pietro (ed.) (1982), *Linguistics and the Professions*, Norwood (NJ): Ablex, 83-97.

Puga Larraín, J. (1997), *La atenuación en el castellano de Chile*, Valencia: Universitat de València, Grupo de Estudios Iberoamericanos / Tirant lo Blanch Libros.

RAE (Real Academia Española) (2010), *Diccionario de la Real Academia Española*, publicación en Internet (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://www.rae.es.

Recsky, L. (2006), "Epistemic modality and spoken discourse: an English-Portuguese cross-linguistic investigation", *Revista Linguagem & Ensino*, 9:1, 159-185.

Reyes, G., Baena, E. y Urios, E. (2005 [2000]), *Ejercicios de pragmática (II)*, Madrid: Arco Libros.

Rodríguez Alfano, L., Flores Treviño, M. E., Jiménez Martín, E. (2008), en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 299-317.

Rosa, M. (1992), *Marcadores de atenuação*, São Paulo: Contexto.

Rose, K. R. y Kasper, G. (eds.) (2001), *Pragmatics in Language Teaching*, Nueva York: Cambridge University Press.

Sacks, H., Schegloff, E. y Jefferson, G. (1974), "A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation", *Language* 50:4, 696-735.

Sala, M. (1998), *Lenguas en contacto*, Madrid: Gredos.

Sánchez Lanza, C. (2003), "El discurso de cortesía en puestos de atención al público en Argentina (instituciones de salud pública y bienestar social)", en D. Bravo (ed.) (2003), 332-345.

Sánchez López, C. (1999), "Los cuantificadores", en I. Bosque y V. Demonte (eds.) (1999), *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*, Real Academia Española, Colección Nebrija y Bello, Madrid: Espasa Calpe, Volumen I, 1022-1128.

Santos Gargallo, I. (1993), *Análisis contrastivo, análisis de errores e interlengua en el marco de la lingüística contrastiva*, Madrid: Síntesis.

Saeger, B. de (2007), "Evidencialidad y modalidad epistémica en los verbos de actitud proposicional en español", *Interlingüística*, 17, 268-277.

Salager-Meyer, F. (1994), "Hedges and Textual Communicative Function in Medical English Written Discourse", *English for Specific Purposes*, 13:2, 149-170.

Sbisà, M. (1984), "On illocutionary types", *Journal of Pragmatics*, 8, 93-112.

Sbisà, M. (2001), "Illocutionary force and degrees of strength in language use", *Journal of Pragmatics*, 33, 1791-1814.

Schmidt, R. W. y Richards, J. C. (1980), "Speech acts and second language learning", *Applied Linguistics*, 1-2, 129-157.

Schneider, S. (2004), "Pragmatic functions of Spanish parenthetical verbs", en P. Garcés Conejos, M. Reyes Gómez, M. Padilla Cruz y L. Fernández Amaya (eds.) (2004), *Current Trends in Intercultural, Cognitive and Social Pragmatics*, Sevilla: Research Group in Intercultural Pragmatic Studies, 37-52.'

Searle, J. (1969), *Speech acts: An essay in the philosophy of language*, Cambridge: Cambridge University.

Selinker, L. (1969), "Language Transfer", *General Linguistics*, 9, 67-92.

Selinker, L. (1972), "Interlanguage", *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching*, 10:3, 209-231.

Shimanoff, S. B. (1994), "Gender perspective of facework: simplistic stereotypes vs. complex realities", en S. Ting-Toomey (ed.) (1994), *The challenge of facework*, Nueva York: Universidad Estatal de Nueva York, 159-199.

Siebold, K. (2007), "La cortesía verbal: estudio contrastivo de la disculpa en español y alemán", en L. Cortés Rodríguez *et alii* (eds.), *Discurso y oralidad: homenaje al profesor José Jesús de Bustos Tovar*, Vol. Anejo 3:2, 759-768.

Siebold, K. (2008), *Actos de habla y cortesía verbal en español y en alemán*, Fráncfort: Peter Lang.

Sontag, S. (1969), "Letter from Sweden", *Ramparts*, julio de 1969, 23-38.

Spencer-Oatey, H. (2000), "Rapport management, a framework for analysis", en H. Spencer-Oatey (ed.) (2000), *Culturally Speaking. Managing Rapport through Talk across Cultures*, Londres: Continuum, 11-46.

Spencer-Oatey, H. (2003), "Developing a Framework for Non-Ethnocentric 'Politeness' Research", en D. Bravo (ed.) (2003), 86-96.

Spencer-Oatey, H. (2008), "Introduction", en H. Spencer-Oatey (ed.) (2008), *Culturally Speaking. Culture, Communication and Politeness Theory*, Londres: Continuum, 1-8.

Stubbe, M. y Holmes, J. (1995), "You know, eh and other 'exasperating expressions': an analysis of social and stylistic variation in the use of pragmatic devices in a sample of New Zealand English", *Language and Communication*, 15:1, 63-88.

Svensson, G. (2009), *Diskurspartiklar hos ungdomar i mångspråkiga miljöer i Malmö*, Tesis doctoral, Lund: Centro de Lenguas y Literatura.

Teleman, U., Hellberg, S. y Andersson, E. (eds.) (1999), *Svenska Akademiens grammatik, 4. Satser och meningar*, Estocolmo: Svenska Akademien.

Tejera, M. J. (1996), "Sufijos atenuantes o aproximativos en el español de Venezuela", *Boletín de lingüística*, 10, 3-28.

Tejera, M. J. (2007), "Atenuantes o aproximativos", en M. J. Tejera (2007), *La derivación mixta en el español de Venezuela*, Caracas: Fondo Editorial de Humanidades y Educación, Universidad Central de Venezuela, 67-102.

Thomas, J. (1983), "Cross-Cultural Pragmatic Failure", *Applied Linguistics*, 4:2, 91-112.

UCA (Universidad de Cádiz) (2010), *SPSS 10, Guía para el análisis de datos*, publicación en Internet (página consultada el 14 de octubre de 2010), http://www2.uca.es/serv/ai/formacion/spss/Imprimir/imprimir.pdf.

UCM (Universidad Complutense de Madrid) (2011), *Capítulo 14. Análisis de varianza de un factor. El procedimiento* ANOVA de un factor, publicación en Internet (página consultada el 9 de enero de 2011), http://www.ucm.es/info/socivmyt/paginas/D_departamento/materiales/analisis_datosyMultivariable/14anova1_SPSS.pdf, 1-23.

Urbina Vargas, S. (2008), "Aceptar y rechazar una invitación: estudio comparativo de la competencia pragmática de estudiantes de español como segunda lengua", en A. Briz *et alii* (eds.) (2008), 775-797.

Verdonik, D., Zgank, A. y Pisanski Peterlin, A. (2008), "The impact of context on discourse marker use in two conversational genres", *Discourse Studies*, 10, 759-775.

Wastesson, S. (2010), *L'atténuation en traduction. Étude traductologique des marqueurs de probabilité en français et en suédois*, Tesis doctoral, Växjö: Departamento de Lenguas y Literatura, Universidad de Linneo.

White, J. B., Tynan, R., Galinsky, A. D. y Thompson, L. (2004), "Face threat sensitivity in negotiation: Roadblock to agreement and joint gain", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94, 102-124.

Wierzbicka, A. (1985), "Different cultures, different languages, different speech acts", *Journal of Pragmatics*, 9, 145-178.

Winter, J. y Norrby, C. (2000), "Set marking tags 'and stuff'", en J. Henderson (ed.) (2000), *Proceedings of the 1999 Conference of the Australian Linguistic Society*, publicación en Internet (página consultada el 14 de octubre de 2010),

http://www.linguistics.uwa.edu.au/__data/page/73643/winter&norrby.pdf, 1-8.

Wirdenäs, K. y Norrby, C. (2002), "En diskursmarkör i vardande? Lite om *lite*", *Språk & Stil*, 11, 211-234.

Žegarac, V. y Pennington, M. C. (2000), "Pragmatic Transfer in Intercultural Communication", en H. Spencer-Oatey (ed.) (2000), *Culturally Speaking. Managing Rapport through Talk across Cultures*, Londres: Continuum, 165-190.

ÉTUDES ROMANES DE LUND
SÉRIE FONDÉE PAR ALF LOMBARD

ED. ALF LOMBARD

1. MALMBERG, BERTIL, *Le roman du Comte de Poitiers, poème français du XIIIe siècle*, publié avec introduction, notes et glossaire. 1940.
2. THORDSTEIN, ARVID, *Le bestiaire d'amour rimé, poème inédit du XIIIe siècle,* publié avec introduction, notes et glossaire. 1940.
3. NILSSON-EHLE, HANS, *Les adverbes en* -ment *compléments d'un verbe en français moderne. Étude de classement syntaxique et sémantique.* 1941.
4. SCHLYTER, BÖRJE, *La vie de Thomas Becket par Beneit. Poème anglo-normand du XIIe siècle*, publié d'après tous les manuscrits. 1941.
5. RONSJÖ, EINAR, *La vie de saint Nicolas par Wace. Poème religieux du XIIe siècle,* publié d'après tous les manuscrits. 1942.
6. THORNÉ HAMMAR, EVA, *Le développement de sens du suffixe latin* -bilis *en français*. 1942.
7. MALMBERG, BERTIL, *Le système consonantique du français moderne. Études de phonétique et de phonologie.* 1944.
8. BRANDT, GUSTAF, *La concurrence entre* soi *et* lui, eux, elle(s). *Étude de syntaxe historique française.* 1944.
9. NILSSON-EHLE, HANS, *Les propositions complétives juxtaposées en italien moderne.* 1947.
10. MALMBERG, BERTIL, *Études sur la phonétique de l'espagnol parlé en Argentine.* 1950.
11. ANDERSSON, SVEN, *Études sur la syntaxe et la sémantique du mot français* tout. 1954.
12. BOSTRÖM, INGEMAR, *Les noms abstraits accompagnés d'un infinitif et combinés avec* avoir. *Étude historique sur la syntaxe des articles et des prépositions dans ce genre de constructions françaises*. 1957.
13. NEUMANN, SVEN-GÖSTA, *Recherches sur le français des XVe et XVIe siècles et sur sa codification par les théoriciens de l'époque.* 1959.
14. ANDERSSON, SVEN, *Nouvelles études sur la syntaxe et la sémantique du mot français* tout. 1961.
15. BORNÄS, GÖRAN, *Trois contes français du XIIIe siècle, tirés du recueil des Vies des Pères.* 1968.
16. JACOBSSON, HARRY, *L'expression imagée dans* Les Thibault *de Roger Martin du Gard.* 1968.
17. NILSSON, ELSA, *Les termes relatifs et les propositions relatives en roumain moderne. Étude de syntaxe descriptive.* 1969.
18. *Mélanges de philologie offerts à Alf Lombard.* 1969.
19. BRODIN, GRETA, *Termini dimostrativi toscani. Studio storico di morfologia, sintassi e semantica.* 1970.

ED. ÖSTEN SÖDERGÅRD

20. GUNNARSON, KJELL-ÅKE, *Le complément de lieu dans le syntagme nominal*. 1972.
21. WESTRIN, MAIBRIT, *Étude sur la concurrence de* davantage *avec* plus *dans la période allant de 1200 à la Révolution. Comparaison avec l'usage actuel.* 1973.

22. SCHLYTER, KERSTIN, *Les énumérations des personnages dans la Chanson de Roland. Étude comparative.* 1974.
23. ROBACH, INGER-BRITT, *Étude socio-linguistique de la segmentation syntaxique du français parlé.* 1974.
24. BRODIN, BRITA, *Criaturas ficticias y su mundo, en « Rayuela » de Cortázar.* 1975.
25. UNDHAGEN, LYDIA, Morale *et les autres lexèmes formés sur le radical* moral *étudiés dans des dictionnaires et dans des textes littéraires français de la seconde moitié du XVIIIe siècle. Étude de sémantique structurale.* 1975.
26. SANDQVIST, SVEN, *Études syntaxiques sur la Chronique des Ducs de Normandie par Benoit.* 1976.
27. SWAHN, SIGBRIT, *Proust dans la recherche littéraire. Problèmes, méthodes, approches nouvelles.* 1979.
28. LARSSON, EVA, *La dislocation en français. Étude de syntaxe générative.* 1979.
29. SWEDENBORG, EKY, *Jean Barois de Roger Martin du Gard. Étude des manuscrits et des techniques narratives.* 1979.
30. GRAUMANN, GUNNAR, *« La guerre de Troie » aura lieu. La préparation de la pièce de Giraudoux.* 1979.
31. KELLNER, SVEN, *« Le Docteur Pascal » de Zola: Rétrospective des Rougon-Macquart, Livre de Documents, Roman à Thèse.* 1980.
32. LLAVADOR, YVONNE, *La poésie algérienne de langue française et la guerre d'Algérie.* 1980.
33. BIRGANDER, PIA, *Boris Vian romancier. Étude des techniques narratives.* 1981.
34. GRELSSON, SIGVARD, *Les adverbes en* -ment. *Étude psycho-mécanique et psycho-systématique.* 1981.
35. JOSEFSON, EVA-KARIN, *La vision citadine et sociale dans l'oeuvre d'Emile Verhaeren.* 1982.
36. WIJK, MARGARETH, *Guillaume Apollinaire et l'esprit nouveau.* 1982.
37. HEED, SVEN-ÅKE, *Le coco du dada.* Victor ou les Enfants au pouvoir *de Roger Vitrac : texte et représentation.* 1983.
38. ORFALI, INGRID, *Fiction érogène à partir de Klossowski.* 1983.
39. SANDQVIST, SVEN, *Notes textuelles sur le* Roman de Tristan *de Béroul.* 1984.

ED. LARS LINDVALL

40. BORNÄS, GÖRAN, *Ordre alphabétique et classement méthodique du lexique. Étude de quelques dictionnaires d'apprentissage français.* 1986.
41. LARSSON, BJÖRN, *La réception des Mandarins. Le roman de Simone de Beauvoir face à la critique littéraire en France.* 1988.
42. SANDQVIST, SVEN, *Le Dyalogue saint Gregore. Les Dialogues de saint Grégoire le Grand traduits en vers français à rimes léonines par un Normand anonyme du XIVe siècle.* Édition avec introduction, notes et glossaire. 2 vol. 1989.
43. SANDQVIST, OLLE, *La Vie saint Gregore. Poème normand du XIVe siècle*, publié avec introduction, notes et glossaire. 1989.
44. ANGELFORS, CHRISTINA, *La Double Conscience. La prise de conscience féminine chez Colette, Simone de Beauvoir et Marie Cardinal.* 1989.
45. *Actes du Xe Congrès des Romanistes Scandinaves, Lund, 10-14 août 1987,* édités par LARS LINDVALL, 1990.

46. SWAHN, SIGBRIT, *Balzac et le merveilleux. Étude du roman balzacien 1822-1832.* 1991.
47. ELGENIUS, BERNT, *Studio sull'uso delle congiunzioni concessive nell'italiano del Novecento.* 1991.
48. SANDQVIST, SVEN, *La Vie de saint Évroul. Poème normand du XIVe siècle*, publié avec introduction, notes et glossaire. 1992.
49. HERMERÉN, INGRID, *El uso de la forma en RA con valor no-subjunctivo en el español moderno.* 1992.
50. LARSSON, BJÖRN, *La place et le sens des adjectifs épithètes de valorisation positive.* 1994.
51. EKBLAD, SVEN, *Studi sui sottofondi strutturali nel* Nome della rosa *di Umberto Eco. Parte I.* La Divina Commedia *di Dante*. 1994.
52. ZETTERBERG, ANDERS, *Les propriétés des choses selon le* Rosarius *(B.N. f. fr. 12483).* Édition revue et complétée par SVEN SANDQVIST. 1994.
53. EGERLAND, VERNER, *The Syntax of Past Participles. A Generative Study on Nonfinite Constructions in Ancient and Modern Italian.* 1996.
54. BENGTSSON, ANDERS, *La Vie de sainte Bathilde. Quatre versions en prose des XIIIe et XVe siècles, publiées avec introduction, notes et glossaire.* 1996.
55. SANDQVIST, SVEN, *Le Bestiaire et le Lapidaire du* Rosarius *(B.N. f. fr. 12483).* 1996.
56. JÖNSSON, NILS-OLOF, *La Vie de saint Germer et la Vie de saint Josse de Pierre de Beauvais. Deux poèmes du XIIIe siècle, publiés avec introduction, notes et glossaire.* 1997.
57. LARSSON, BJÖRN, *Le bon sens commun. Remarques sur le rôle de la (re)cognition intersubjective dans l'épistémologie et l'ontologie du sens.* 1997.
58. WIBERG, EVA, *Il riferimento temporale nel dialogo. Un confronto tra giovani bilingui italo-svedesi e giovani monolingui romani.* 1997.
59. SANDBERG, VESTA, *Temps et Traduction. Étude contrastive des temps de l'indicatif du français et du suédois.* 1997.
60. DITVALL, CORALIA, *Études sur la syntaxe et la sémantique de "tot" en roumain ancien et moderne.* 1997.
61. BARDEL, CAMILLA, *La negazione nell'italiano degli svedesi. Sequenze acquisizionali e influssi translinguistici.* 2000.
62. CARIBONI KILLANDER, CARLA, *De la théorie de la description à la description chez Julien Gracq*. 2000.
63. FORNÉ, ANNA, *La piratería textual. Un estudio hipertextual de Son vacas, somos puercos y El médico de los piratas de Carmen Boullosa.* 2001.
64. LENNARTSSON, VIVI-ANNE, *L'Effet-sincérité. L'Autobiographie littéraire vue à travers la critique journalistique. L'Exemple de* La Force des choses *de Simone de Beauvoir*. 2001.
65. MÖRTE ALLING, ANNIKA, *Le désir selon l'Autre. Étude du* Rouge et le Noir *et de la* Chartreuse de Parme *à la lumière du « désir triangulaire » de René Girard*. 2003.
66. JARLSBO, JEANA, *Ecriture et altérité dans trois romans de J. M. G. Le Clézio :* Désert, Onitsha *et* La quarantaine. 2003.
67. GRANFELDT, JONAS, *L'Acquisition des catégories fonctionnelles. Étude comparative du développement du DP français chez des enfants et des apprenants adultes*. 2003.

68. WESTIN, EVA, *Le récit conversationnel en situation exolingue de français - Formes, types et fonctions.* 2003.
69. BÖRJESSON, ANNE, *La syntaxe de seul et seulement.* 2004.
70. WILHELMI, JUAN - ENKVIST, INGER, *Literatura y Compromiso.* Serie de estudios hispánicos. 2004.

ED. INGER ENKVIST, BJÖRN LARSSON, SUZANNE SCHLYTER

71. BERNARDINI, PETRA, *L'italiano come prima e seconda (madre)lingua.* Indagine longitudinale sullo sviluppo del DP. 2004.
72. ÁLVAREZ SALAMANCA, MARÍA DEL PILAR, *De Sobremesa, 1887-1896. José Asunción Silva: El poeta novelista.* 2004.
73. CONWAY, ÅSA, *Le paragraphe oral en français L1, en suédois L1 et en français L2. Étude syntaxique, prosodique et discursive.* 2005.
74. JABET, MARITA, *L'omission de l'article et du pronom sujet dans le français abidjanais.* 2005.
75. BOZIER, CHRISTINE, *La sollicitation dans l'interaction exolingue en français.* 2005.
76. WIKMAN, CHRISTINE, *L'immagine pubblicitaria dell'olio d'oliva, della pasta e del caffè. Uno studio comparativo sulla ricezione.* 2005.
77. ENKVIST, INGER – IZQUIERDO, JOSÉ MARÍA (ed), *Aprender a pensar. Simposio internacional en la Universidad de Lund 2005.* 2006.
78. GUNNARSSON, CECILIA, *Fluidité, complexité et morphosyntaxe dans la production écrite en FLE*. 2006.
79. DAICIU, VIOLETA, *Enjeux idéologiques dans* Le Conte du Graal *de Chrétien de Troyes*. 2007.
80. JOHANSSON, INGELA, *El personaje femenino de la novela indigenista*. 2008.
81. BACQUIN, MARI, Theseus de Cologne, *édition partielle d'une chanson de geste du XIVe siècle*. 2008.
82. LUTAS, LIVIU, *Biblique des derniers gestes de Patrick Chamoiseau: Fantastique et histoire*. 2008.
83. LEÓN VEGAS, CAROLINA, *Ausencia, prohibición y carencia, Estudio de los personajes masculinos y el deseo frustrado en tres obras de García Lorca.* 2008.
84. ÅGREN, MALIN, *À la recherche de la morphologie silencieuse: sur le développement du pluriel en français L2 écrit.* 2008.
85. BERNARDINI, PETRA, EGERLAND, VERNER & GRANFELDT, JONAS, *Mélanges plurilingues offerts à Suzanne Schlyter à l'occasion de son 65ème anniversaire.* 2009.
86. JONSSON, PETTER, *Tres lecturas de las novelas de Mario Vargas Llosa, Interpretación psicoanalítica de la producción novelesca de un autor*. 2009.
87. THOMAS, ANITA, *Les débutants parlent-ils à l'infinitif ? Influence de l'input sur la production des verbes par des apprenants adultes du français.* 2009.
88. WIJK, MARGARETH, *Lecture ou confiture. Parcours panoramique de l'éducation des femmes dans la littérature française*. 2010.
89. HOLMLANDER, DISA, *Estrategias de atenuación en español L1 y L2. Estudio contrastivo en hablantes españoles y suecos.* 2011.