

## Estudio sociopragmático de las peticiones en una comunidad guantanamera

### Sociopragmatic Study about a Guantanamo Community's Petitions

Yanet Iranzo Pérez<sup>1</sup> y Yarolainis Montero Paumier<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Universidad de Oriente, Cuba.

<sup>2</sup> Casa de Cultura del Municipio Baracoa, Guantánamo, Cuba.

#### RESUMEN

En este trabajo se determinan los factores sociales que inciden en la selección de las estrategias discursivas atenuadoras que utilizan los hablantes de una comunidad guantanamera al realizar una petición. La metodología utilizada es la cualitativa, porque permite describir e interpretar de manera coherente los resultados. Por ello, esta es una investigación descriptiva que estudia el uso del acto verbal de petición por parte de los usuarios de la lengua en su contexto sociocultural. Este estudio aporta información conceptualmente actualizada, además de demostrar la aplicabilidad del tema en un trabajo de campo que pone de manifiesto un uso lingüístico generalmente no tratado en estudios socioculturales.

**PALABRAS CLAVE** acto verbal, estrategias discursivas atenuadoras, contexto sociocultural.

#### ABSTRACT

The present paper determines the social factors that have an effect on the selection of attenuating disquisitive strategies that speakers of a Guantanamo province's community use when making a petition. The qualitative method has been used, for it makes possible to describe and interpret results in a consistent way. That is why this is a descriptive research that studies the use of the petition verbal act on the side of users of a language, in their socio-cultural context. Such study provides information theoretically updated, besides evidencing the applicability of the subject matter in a field work that manifests a linguistic usage, not generally dealt with in socio-cultural researches.

**KEYWORDS:** verbal act, attenuating disquisitive strategies, socio-cultural context.

#### Introducción

Un aspecto caracterizador de cada cultura es la cortesía. María Moliner la define como el «conjunto de reglas mantenidas en el trato social, con las que las personas muestran entre sí consideración y respeto». <sup>1</sup> Dentro de la cortesía se destaca la *verbal*, que no es más que la manifestación lingüística de esas reglas que sostienen la interacción social de manera armoniosa.

La cortesía verbal en los últimos años, es estudiada por la pragmática. Esta se encarga de caracterizar y explicar las manifestaciones verbales consideradas como corteses y descorteses. Para el estudio de la cortesía verbal se recurre a la teoría de los actos de habla, dentro de los cuales se encuentran los actos de habla corteses: cumplimiento, agradecimiento, ofrecimiento y felicitación (cortesía positiva), y los actos de habla descorteses: amenaza, mandato y petición (cortesía negativa). <sup>2</sup>

En la determinación de la presente investigación influye la observación lingüística y la consulta de varios textos especializados, como los estudios sobre la cortesía verbal en el mundo hispanohablante, publicados en las actas de los coloquios de los Estudios del Discurso de la Cortesía en Español (EDICE).<sup>3</sup> Entre estos textos se encuentran los pertenecientes a Diana Bravo y Jorge Murillo, quienes profundizan en la teoría de los actos de habla, en la cortesía verbal y en su interpretación.<sup>4</sup> También se destacan los materiales de María Victoria Escandell y de Henk Haverkate el libro *La cortesía verbal*. Además, se ha consultado el artículo de Yanet Iranzo Pérez «Las peticiones a través de la cortesía verbal en la Ciudad de Guantánamo», que es el único trabajo encontrado sobre este tema en Cuba, desde la perspectiva pragmática.<sup>5</sup>

El análisis de los textos pertenecientes a los autores mencionados permite la selección del tema de la investigación, específicamente el estudio de uno de los actos de habla descorteses: la *petición*. La misma se define como un acto de cortesía negativa, porque supone una amenaza a la imagen del emisor, en cuanto invade la privacidad del receptor.<sup>6</sup> Por tanto, en el estudio de la petición se centra el interés en la estrategia necesaria para contrarrestar esa amenaza a la imagen.

Esta investigación tiene como objetivo: determinar, desde un punto de vista sociopragmático, los factores sociales que inciden en la selección de estrategias discursivas atenuadoras para realizar las peticiones.

Como objetivos específicos: describir las estrategias discursivas que se emplean al realizar las peticiones y explicar los factores sociales que inciden en la selección de ellas, también desde un punto de vista sociopragmático.

La metodología seleccionada para realizar la investigación es la cualitativa, pues nos permite describir e interpretar de manera coherente los resultados. Por ello, este es un estudio descriptivo del uso de dichos enunciados.

Entre los métodos empleados se encuentran los siguientes:<sup>7</sup>

- Etnográfico (del habla):<sup>8</sup> estudia los códigos lingüísticos en la conducta social, los cuales son dinámicos e interactivos. Además, nos permite conocer el modo de vida de la comunidad y realizar una descripción analítica de carácter interpretativo de la cultura, formas de vida y estructura social de la misma.
- Etnometodológico:<sup>9</sup> estudia el lenguaje en una comunidad de habla que está conformada por personas que comparten parámetros culturales, conocimientos e intenciones que tienen una base sociocultural común.
- Sociolingüístico: permite el estudio del lenguaje en su contexto social y presta atención a las variaciones diastráticas de los informantes.

La comunidad escogida para realizar la investigación es Mártires de Granada, en la Ciudad de Guantánamo. En ella se realizó, primeramente, la observación para verificarse si sus habitantes empleaban estrategias directas o atenuadoras al enunciar las peticiones. Además al indagar en su historia y en su caracterización sociocultural, se aprecia que tiene un predominio de la clase media, con obreros, campesinos e intelectuales. Por esto, la comunidad reúne los rasgos y condiciones pertinentes para obtener resultados concretos para interpretar. Por otra parte, es necesario aclarar que cualquier estudio sobre el discurso oral debe realizarse teniendo en cuenta a los interlocutores y al medio geográfico donde conviven.

La muestra es probabilística, porque cualquier informante reúne las características que se necesitan para la investigación. Esta se encuentra constituida por 18 informantes,<sup>10</sup> distribuidos en tres grupos etarios: de 20-30 años, de 31-54 años y más de 55 años, pertenecientes a ambos sexos.

Como instrumento para recoger los actos de habla pertenecientes a las peticiones se utilizaron los cuestionarios de hábitos sociales.<sup>11</sup>

## Cuestiones teóricas fundamentales

La petición es una cláusula y oración con que se pide, o sea, es la acción de pedir.<sup>12</sup> Es considerada como un acto de amenaza a la imagen negativa del receptor, al limitar su libertad de actuación, y a la imagen positiva del emisor, pues este puede sentirse rechazado.

El concepto de petición es una noción pragmática que refleja sobre todo la existencia de diferentes tipos de relaciones sociales (igualdad, inferioridad o superioridad). Las peticiones se sitúan en el extremo más alto de una escala que contempla el beneficio que le reporta al emisor el cumplimiento de la acción solicitada. Estas pueden ser de acción o de información. La última clase no es más que una forma particular de petición de acción, restringida en este caso a una acción de tipo verbal. Asimismo, es usual que se formule como un tipo particular de petición.<sup>13</sup>

Un rasgo que caracteriza gramaticalmente a los enunciados de las peticiones es el modo imperativo, el cual sirve a los hispanohablantes para expresar orden. Esta es la forma específicamente impresiva en el sistema verbal español. Desde el punto de vista semántico, significa mandato directo, dirigido a la segunda persona del coloquio. Además, comprende diversos matices, desde la orden terminante hasta la humilde súplica.

Por la función predominantemente apelativa que tienen las formas del imperativo en la lengua hablada, se utilizan otras que expresan petición. En toda comunicación el hablante que pide trata de atenuar la fuerza imperativa del enunciado, siempre que le sea posible.

Como sustituto del imperativo se encuentra el pretérito imperfecto, como imperfecto de cortesía, pues las expresiones *¿qué deseaba usted?* y *quería pedirle un favor* se sienten como más amables.<sup>14</sup>

El condicional o pospretérito se emplea como expresión de cortesía cuando se anuncia una pregunta o un ruego o se manifiesta una volición. Los condicionales *desearía* y *querría* refuerzan la modestia de la expresión y hacen más patente la sumisión a la voluntad de la persona a quien se dirige el emisor. Con verbos modales como poder, deber, saber y querer, el condicional a menudo es permutable por el pretérito de subjuntivo en *-ra* y con el copretérito de indicativo.

El modo imperativo permite construir oraciones denominadas imperativas, las cuales, según la Real Academia Española, son un subgrupo de las exhortativas.<sup>15</sup> Estas, además de mandato y prohibición, indican exhortación, «un mandato sin la crudeza del imperativo».

Los enunciados de las peticiones pueden expresarse mediante oraciones exhortativas o imperativas, las cuales pertenecen solamente a la comunicación interpersonal. En ellas predomina la función apelativa, porque el hablante trata de persuadir al receptor para que actúe de una forma determinada. Se construyen con verbos en imperativo, aunque el emisor que pide intenta atenuar la fuerza imperativa del enunciado siempre que le es posible y para ello emplea el condicional,<sup>16</sup> como expresión de cortesía, o el presente de subjuntivo, si la petición es negativa. También pueden aparecer otras formas de expresión imperativas en construcciones como: *a + infinitivo*, con verbos en futuro, con verbos en presente de indicativo y con oraciones en forma interrogativa, entre otras.

Cuando el emisor rechaza las formas imperativas para realizar la petición, se pone de manifiesto un acto de habla indirecto,<sup>17</sup> además de un desplazamiento del centro deíctico del acto de habla.<sup>18</sup> Por ejemplo, con la pregunta *¿tienes agua fría?* el emisor que llega de la calle en un día soleado no pretende que el receptor le conteste con un sí o un no, sino que le procure un vaso de agua fría para beber. De esta manera, el sentido semántico del enunciado no es suficiente para comprenderlo, por lo que se debe hacer uso de su sentido pragmático.

El «sentido semántico» es el contenido significativo o representativo de los enunciados. Por otra parte, el «sentido pragmático» es la expresión de los sentimientos y pensamientos del emisor en ellos, así como de los sentimientos que evocan o suscitan en el receptor. Dicho esto, se puede afirmar que es la parte

del sentido de un enunciado que tiene que ver con los interlocutores.

Entonces, al realizar una petición se observa el empleo de enunciados imperativos que se interpretan a partir de su sentido semántico, aunque también se pueden utilizar otros enunciados (actos indirectos) que se interpretan mediante su sentido pragmático.

El análisis pragmático de los discursos<sup>19</sup> se ubica dentro de una teoría pragmático-discursiva, orientada a demostrar cómo los discursos se producen con un fin comunicativo que permite dar cuenta del funcionamiento social del lenguaje.

Una estrategia discursiva es un plan que los sujetos llevan a cabo para obtener un fin comunicativo determinado al combinar dos tipos de recursos: los *gramaticales* (inscritos en el texto en tanto unidad gramatical, dentro de las cuales se encuentran todas las marcas lingüísticas que prevé la gramática) y los *pragmáticos-discursivos* (inscritos en el sujeto discursivo y por consiguiente en la situación comunicativa; asignan coherencia e incluyen reglas no gramaticales e inclusive no verbales<sup>20</sup>).

Estos aspectos han sido de vital consulta en este trabajo investigativo, pues al uso lingüístico objeto de estudio, después de describirlo, le daremos una explicación pragmática. De ahí que haya sido necesario conocer aspectos sobre el análisis pragmático del discurso.

Son *estrategias pragmáticas* todos los recursos (tanto verbales como no verbales) que el hablante de una lengua utiliza de forma consciente para elaborar e interpretar los discursos de forma apropiada al contexto, así como para interactuar con eficacia en la comunicación. Son componentes, por lo tanto, de la dimensión pragmático-discursiva de la lengua.

Las *estrategias* son procedimientos de decisión por los que el usuario de una lengua satisface un determinado propósito comunicativo. Por ejemplo, para mitigar el riesgo de amenaza que puede implicar dar una orden (*dame una cerveza*), la estrategia denominada *atenuación* permite minimizar el grado de imposición que podría suponer este acto de habla en determinadas situaciones. Esta se puede realizar con distintos tipos de *procedimientos*, entendidos como la selección de un recurso o elemento concreto en cada situación, para atenuar la fuerza ilocutiva de un enunciado.

En el acto de habla de petición es común observar que se emplea como estrategia fundamentalmente la atenuación, la cual se manifiesta mediante elementos y rasgos lingüísticos. Esta puede manifestarse a través de algunos recursos como los desplazamientos en la perspectiva temporal (*quería una cerveza*), el uso de actos de habla indirectos (*tengo mucha sed*), o la interrogación, entre otros.

Con lo expuesto hasta el momento es necesario preguntar: ¿por qué el emisor emplea otras manifestaciones gramaticales para realizar una petición si el modo imperativo realiza la misma función? Es por cuestiones de cortesía; para mantener un adecuado comportamiento social y evitar cualquier conflicto con el receptor.

Para alcanzar ese propósito no es suficiente que el emisor se lo proponga, es necesario que este posea competencia sociocultural y comunicativa. Esta competencia hace referencia a la capacidad de una persona para utilizar una lengua específica, al relacionar la actividad lingüística comunicativa con unos determinados marcos de conocimiento propios de una comunidad de habla. Estos marcos pueden ser parcialmente diferentes de los de otras comunidades y abarcan tres grandes campos: el de las referencias culturales de diverso orden, el de las rutinas y usos convencionales de la lengua y el de las convenciones sociales y los comportamientos no verbales.

Entre las áreas de características distintivas de una sociedad que pueden ser objeto del conocimiento sociocultural<sup>21</sup> se distinguen:

- La vida cotidiana.

- Las condiciones de vida.
- Las relaciones personales.
- Los valores y actitudes.
- El lenguaje corporal.
- Las convenciones sociales.

Un aspecto relacionado con lo dicho anteriormente es el contexto discursivo. Este es el conjunto de factores extralingüísticos que condicionan tanto la producción de un enunciado, como su significado. Asimismo, comprende un conjunto amplio y complejo de elementos, desde las circunstancias de espacio y tiempo en las que tiene lugar el evento comunicativo, hasta las características, expectativas, intenciones y conocimientos de los participantes de dicho evento.

El contexto discursivo comprende<sup>2</sup> al menos, los siguientes tipos de factores interrelacionados:

- *Contexto espacio-temporal*: se trata del entorno en el que tiene lugar la comunicación; incluye las coordenadas espaciales y temporales en las que se produce un enunciado.
- *Contexto situacional*: comprende tanto las circunstancias que perciben los interlocutores mientras hablan como el mismo discurso que van produciendo, el cual construye un contexto al que los emisores se pueden referir. En este sentido, en la producción y comprensión del discurso no solo influye lo que los hablantes dicen, sino también lo que hacen, lo que ocurre mientras hablan y el hecho mismo de que lo hagan.
- *Contexto sociocultural*: también condicionan la forma y la interpretación de un mensaje las características sociales de los interlocutores, que tienen una importancia decisiva en el empleo de fórmulas de cortesía.
- *Contexto cognitiva*: incide en la comunicación el conocimiento del mundo que poseen y comparten los hablantes, así como las intenciones que persiguen en su acto comunicativo o que presuponen en su interlocutor.

No siempre que se emplea una oración imperativa esta resulta descortés, para llegar a esa conclusión es necesario que el oyente o destinatario lo asuma o interprete como tal. Con este fin, deben darse ciertas condicionantes situacionales en la interacción comunicativa.

No siempre existe correspondencia entre el tipo de oración y el tipo de acto de habla. La oración imperativa no siempre representa una petición, ni la petición siempre se enuncia a través de oraciones imperativas.

Descripción de las estrategias discursivas de las peticiones

En esta investigación se analizan los actos de habla de petición, en particular los de acción y de información. Los casos específicos considerados son la petición de agua e información sobre la hora, por constituir actos de habla que ocurren cotidianamente.

Los datos que se muestran a continuación son los que manifiestan el comportamiento del emisor.

Primeramente se analizan desde un punto de vista gramatical:

- Acto verbal: pedir agua.
- ✓ Estrategias directas:

- *Dame* agua.
- *Regálame* un vaso de agua.
- ✓ Estrategias indirectas o atenuadoras:
  - Por favor, *dame* agua.
  - Por favor, *regálame* un vaso de agua.
  - Por favor, *deme* agua.
  - ¿Podría *regalarme* un vaso de agua?
  - ¿Sería tan amable de *regalarme* un vaso de agua (o vasito de agua)?
  - ¿Puede *regalarme* un vaso de agua?
- Acto verbal: pedir la hora.
- ✓ Estrategias directas:
  - ¿Qué hora es?
  - *Dime* la hora.
  - *Dígame* la hora.
  - ¿Qué hora tiene su reloj?
- ✓ Estrategias indirectas o atenuadoras:
  - Por favor, *dígame* la hora.
  - ¿Por favor, podría *decirme* la hora?
  - ¿Por favor, sería tan amable de *decirme* la hora?
  - ¿Podría *decirme* la hora?
  - ¿Puede *decirme* la hora?
  - ¿Sería tan amable de *decirme* la hora?

Obsérvese que entre las estrategias discursivas que los informantes emplean en el acto verbal de pedir agua se encuentran tanto las estrategias directas como las indirectas o atenuadoras. De igual manera ocurre en el acto de petición de información, en particular sobre la hora. No obstante, no se debe olvidar que las expresiones imperativas son las prototípicas al hacer una petición de acción. En una petición de información, por otro lado, las expresiones prototípicas son las interrogaciones.

Por tal motivo, en el acto verbal de pedir agua se emplean como estrategias directas las expresiones «*dame* agua» y «*regálame* un vaso de agua». En la segunda, se especifica el complemento directo de la forma verbal, o sea, un vaso de agua, que es un sintagma nominal.

En el acto verbal de pedir la hora se utilizan como estrategias directas las expresiones ¿*qué hora es?*,

¿qué hora tiene su reloj?, dime la hora y dígame la hora. En las dos primeras se usan las interrogativas, que constituyen la manifestación prototípica de la petición de información. En el caso de la segunda, se especifica el objeto que ofrece la hora. Las dos últimas, por otra parte, son imperativas, las cuales obligan al receptor a ofrecer la información solicitada.

Como estrategias indirectas o atenuadoras en el acto verbal de pedir agua y en el de pedir la hora, se encuentran los procedimientos utilizados para la cortesía negativa. Estos son aquellos que el hablante utiliza para compensar la posible agresión a la imagen negativa de su interlocutor.

Brown y Levinson llaman atenuadores a elementos lingüísticos como los *sustitutivos* o *acompañantes*. Dentro de estos se distinguen los *procedimientos acompañantes* propiamente dichos, que son partículas añadidas como *por favor* y *sería tan amable*, además de los *desactualizadores* que son partículas modales, temporales y personales que ponen distancia entre el emisor y el acto amenazador, en este caso la petición.

De esta manera, se manifiesta un distanciamiento estratégico del centro deíctico propio del acto de habla. Para la descripción de las estrategias nos apoyamos en la clasificación de los procedimientos realizada por Brown y Levinson, dado la claridad con que se explica la misma.

En el acto verbal de pedir agua se encuentra como elemento acompañante la locución adverbial *por favor*, cuya función es atenuar las formas verbales imperativas *dame* y *regálame*, así como la forma verbal en presente de subjuntivo *deme*. El otro elemento acompañante que se emplea es *sería tan amable*, el cual se complementa con el uso del diminutivo *vasito de agua* el cual reitera la atenuación de la expresión.

En el acto verbal de pedir la hora también se utilizan como elementos acompañantes la locución adverbial *por favor* + la forma verbal imperativa *dígame*; y la expresión interrogativa *¿por favor, podría decirme la hora?* Esta última está compuesta por la locución adverbial + la forma verbal en condicional + infinitivo. De esta forma, se le ofrece al receptor un ambiente de comodidad y respeto antes de responder la información solicitada. Además, otro elemento acompañante empleado es *sería tan amable*.

En los dos actos verbales de petición se emplea como elemento desactualizador el uso de la perífrasis verbal poder + infinitivo, con la forma verbal en condicional (*¿podría regalarme un vaso de agua? / ¿podría decirme la hora?*) y en presente (*¿puede regalarme un vaso de agua? / ¿puede decirme la hora?*). De esta manera el emisor se aleja del acto amenazador.

En el acto verbal de pedir la hora se observa la combinación del uso de elementos acompañantes, como se evidencia en la expresión: *por favor, sería tan amable de decirme la hora*. Se reitera con esta combinación la manifestación de cortesía.

En los dos actos verbales de petición expuestos anteriormente se observa que en las formas verbales aparece el pronombre personal enclítico *me*, que explicita al sujeto beneficiado (emisor) de la petición; por ejemplo: *dame*, *dime*, *dígame* y *regálame*. Atendiendo a la clase semántica verbal, la forma *dar* y *regalar* son verbos de voluntad. La forma *dime* es un verbo de entendimiento, por lo que aparece en correspondencia con la petición de información sobre la hora.

La expresión *dame agua*, *regálame agua* y *dime la hora* están dirigidas a la forma de tratamiento *tú*. Las restantes van dirigidas a *usted*, considerada como de respeto, de cortesía hacia personas mayores o desconocidas. La forma verbal es la que permite determinar la forma de tratamiento perteneciente a la persona a quien va dirigida la petición, puesto que en la lengua española este tipo de acto verbal es de apelación al oyente, se dirige directamente a él y no es necesario enunciarlo.

Un aspecto que ayuda a la interpretación de la cortesía de una petición es la *entonación*, la cual determina el matiz del enunciado. Además, esclarece si se trata de una imposición o de un pedido cortés.

Se percibe, de manera general, que como estrategias atenuadoras en los dos actos verbales estudiados

predominan los enunciados interrogativos: Por ejemplo:

- ¿Podría regalarme un vaso de agua?
- ¿Sería tan amable de regalarme un vaso de agua (o vasito de agua)?
- ¿Puede regalarme un vaso de agua?
- ¿Por favor, podría decirme la hora?
- ¿Por favor, sería tan amable de decirme la hora?
- ¿Podría decirme la hora?
- ¿Puede decirme la hora?
- ¿Sería tan amable de decirme la hora?

Los enunciados interrogativos que funcionan como peticiones, además de suavizar las acciones que pueden resultar agresivas para el receptor, son utilizados como estrategias de atenuación de la imposición.

En cuanto al comportamiento de las variables sociales, se obtiene que los tres grupos etarios al realizar las peticiones emplean tanto las estrategias discursivas directas como las estrategias discursivas indirectas o atenuadoras, pero no las utilizan con el mismo nivel de preferencias.

En el primer grupo etario se percibe el uso de las estrategias directas al dirigirse a una persona conocida, ya que es una manera más cómoda de adquirir lo solicitado, por el tipo de relación de confianza que se establece entre los interlocutores. Sin embargo, con el desconocido tiene preferencia por las estrategias indirectas o atenuadoras, como muestra de respeto, cortesía y educación.

- Estrategias directas empleadas con un conocido:
  - ✓ Dame un vaso de agua.
  - ✓ Regálame un vaso de agua.
  - ✓ Regálame un vasito de agua.
- Estrategias indirectas empleadas con un desconocido:
  - ✓ ¿Sería tan amable de regalarme un vasito de agua?
  - ✓ ¿Podría regalarme un vaso de agua?
  - ✓ ¿Por favor, dame un vaso de agua?

En el segundo grupo etario se observa el empleo de estrategias discursivas directas o indirectas, tanto para dirigirse a un conocido como a un desconocido. No obstante, se manifiesta una preferencia de uso por las estrategias directas a la hora de dirigirse a un conocido, lo que facilita obtener una respuesta inmediata a la hora de realizar un pedido. A la hora de dirigirse a un desconocido, por otra parte, se prefieren las atenuadoras, como muestra de cortesía.

- Estrategias directas empleadas con un conocido:
  - ✓ Dame un vaso de agua.



- ✓ Regálame un vaso de agua.
- Estrategias indirectas con un desconocido:
  - ✓ ¿Podría regalarme un vaso de agua?
  - ✓ ¿Sería tan amable de regalarme un vasito de agua?

En el tercer grupo etario se aprecia que no hay un uso preferente de las estrategias directas por los informantes, puesto que tanto para el conocido como para el desconocido hacen uso de las estrategias indirectas o atenuadoras. Queda claro el mayor grado de cortesía que muestran los mismos al realizar un pedido.

- Estrategias directas empleados con un conocido:
  - ✓ Regálame un vasito de agua.
- Estrategias indirectas empleados con un conocido o desconocido:
  - ✓ ¿Sería tan amable de regalarme un vasito de agua?
  - ✓ ¿Podría regalarme un vaso de agua?
  - ✓ Por favor, dame un vaso de agua

De manera general, podemos resumir que el uso de estrategias directas o indirectas a la hora de realizar un pedido se comporta de manera equilibrada en los diferentes grupos etarios. Sin embargo, en el tercer grupo se emplean en menor grado las estrategias directas, ya que al ser el grupo de mayor edad se muestra de manera más educada, cortés y amable.

Con respecto a la variable sexo, nos percatamos de que los del sexo masculino hacen mayor uso de las estrategias directas al dirigirse a una persona conocida e incluso a una desconocida, mostrando ser más inmediatos, más directos. El sexo femenino, por otra parte, usa con mayor frecuencia las estrategias atenuadoras, tanto para dirigirse a conocidos como a desconocidos; se comportan como personas amables.

Consideramos que el nivel de instrucción no es un factor determinante para la selección de estrategias directas o atenuadoras, puesto que durante la investigación nos percatamos de que hay informantes de alto nivel de instrucción que prefieren usar las directas. Los informantes de menor nivel, por otro lado, le dan más importancia a las muestras de cortesía, educación y respeto, por ello prefieren los procedimientos atenuadores.

Obsérvese los siguientes ejemplos que demuestran lo anteriormente dicho:

- Nivel de instrucción superior. Estrategia empleada:
  - ✓ *Regálame un vaso de agua.* (Inf. 3, pertenece al sexo masculino, tiene 28 años de edad).
- Nivel de instrucción medio. Estrategia empleada:
  - ✓ *¿Sería tan amable de regalarme un vaso de agua?* (Inf. 9, pertenece al sexo masculino, tiene 70 años de edad).

Estos ejemplos reflejan que no siempre el nivel de instrucción y los buenos modales van en una misma dirección.

Los datos que se muestran a continuación son los que manifiestan el comportamiento del receptor.

En el desarrollo de la investigación se percibió que entre las estrategias preferidas por los informantes, cuando alguien se dirige a ellos, predominan las atenuadoras. Pues de manera general exponen que les agrada ser tratados con respeto, con educación y con cortesía.

Ahora bien, cabría preguntarse: ¿Qué es lo considerado como respetuoso, educado y cortés en la comunidad Mártires de Granada? Al respecto, los informantes afirman que las expresiones del tipo *dame agua* o *dime la hora* no deben emplearse con todas las personas. Los habitantes de esta comunidad se representan esta expresión como irrespetuosa, incorrecta y descortés, fundamentalmente al dirigirse hacia personas desconocidas, entre las que no intervienen lazos afectivos.

Veamos algunos ejemplos que así lo demuestran:

- Inf. 11, perteneciente al sexo femenino y al primer grupo etario, expresa que: «no deben emplearse las expresiones imperativas con todas las personas, porque algunas merecen más respeto y consideración, como los ancianos y algunas personas según su desempeño social, como los profesores».
- Inf. 15, perteneciente al sexo femenino y al segundo grupo etario, expone que: «solo debe emplearse con aquellas personas con las que se tenga confianza».
- Inf. 18, perteneciente al sexo femenino y al tercer grupo etario, refiere que: «no la debemos emplear con todas las personas, puesto que no muestra cortesía e indica una imposición».
- Inf. 1, perteneciente al sexo masculino y al primer grupo etario, expresa que: «no todas las personas la reciben de igual forma, la gran mayoría que la escucha piensa que es una imposición».

Obsérvese que en los ejemplos anteriores, de manera general, los informantes están de acuerdo en que para utilizar las expresiones o enunciados imperativos debe existir una cercana distancia social, como la que se establece entre personas conocidas: colegas, amigos, familiares.

Si la distancia social que se establece entre los interlocutores es amplia, debe evitarse la utilización de los enunciados imperativos, para de esta manera mostrar respeto, consideración y cortesía hacia el receptor, o sea, proteger su imagen. Además, con este comportamiento también el emisor protege su propia imagen, dando a entender al receptor que es una persona respetuosa, educada y considerada.

### **Factores sociales y estrategias atenuadoras**

Durante la investigación nos percatamos de que el factor *contexto sociocultural* influye en la selección de las estrategias discursivas (directas o atenuadoras), ya que los informantes emplean diferentes formas para realizar una petición: tienen en cuenta a la persona a quien se le realiza el pedido, consideran sus características sociales y analizan de antemano la manera en que este puede interpretar la estrategia utilizada, según el *contexto*.

La intención es otro factor que influye en la selección de las estrategias; esta no es más que el propósito o la meta que el emisor quiere conseguir por medio de su enunciado o expresión. Al realizar la petición, el emisor desea que el receptor le conceda lo pedido, sin embargo, debe cuidar la imagen del receptor para evitar conflictos o disgustos.

El emisor tiene tres intenciones cuando emplea estrategias atenuadoras:

- Obtener lo pedido.

- Ser amable, respetuoso y cortés con el receptor; además, ser aceptado por este.
- Preservar su propia imagen; estar en correspondencia con los comportamientos evaluados como adecuados por su comunidad.

Esta manera de dirigirse al receptor se manifiesta en los informantes como un patrón de conducta que le permite actuar de la forma más educada para alcanzar su propósito. Queda esto claro cuando observamos las estrategias que emplean cada uno de los informantes a la hora de dirigirse a un conocido y a un desconocido.

La distancia social también incide en la selección de las estrategias al realizar las peticiones, pues se evidencia que cuando el emisor se dirige a un conocido emplea estrategias directas. Estas están dadas por la ínfima distancia social que los relaciona, por la familiaridad, la confianza y el grado de convivencia que guarden entre sí (relación simétrica horizontal). Al dirigirse el emisor hacia un desconocido emplea estrategias atenuadoras, determinadas por la amplia distancia social que los relaciona (relación vertical).

En la interacción, en cuanto a la jerarquía el poder lo tiene el receptor; este en dependencia de la manera en que le soliciten la petición, la ejecutará o no. El emisor se encuentra en una posición de desventaja en relación con el receptor desconocido y tiene entonces que hacer un uso estratégico de la lengua para alcanzar su objetivo, esto lo logra a través de las estrategias atenuadoras, interpretadas como adecuadas y corteses.

Respecto al centro deíctico de persona, cuando se utiliza *dime* o *dame* el emisor se dirige a la segunda persona singular *tú*. Dicho de otra manera, no necesita de estrategia alguna para preservar su imagen, porque estos enunciados van orientados a un receptor conocido por este. El emisor, no necesita esconderse, por eso su figura aparece explícitamente en el pronombre personal enclítico *me*.

Sin embargo, cuando utiliza *dígame*, *deme*, *podría* / *puede* + *infinitivo* el emisor se dirige a la segunda persona singular de respeto, o sea, la forma de tratamiento *usted*. Esto lo hace para alcanzar su objetivo, que es obtener lo pedido, y a la vez no agredir la imagen del receptor y protegerse a sí mismo. Cuando esto ocurre, a la forma de tratamiento *usted* le corresponde una forma verbal en tercera persona singular. Ejemplo: ¿Usted puede darme un vaso de agua?

El emisor utiliza los procedimientos atenuadores con las siguientes finalidades:

- Obtener el objeto o la información pedida.
- Proteger la imagen del receptor.
- Evitar que se le dirija una crítica personal al presentar la petición como una imposición hacia el receptor.
- Manifestar los comportamientos que son aceptados como corteses y adecuados por su comunidad.

Además, la interpretación de las estrategias a partir de lo que es adecuado y cortés tiene relación con las normas de interacción, las cuales constituyen otro factor social determinante en la selección de las estrategias atenuadoras. En ellas influye el elemento cognitivo del individuo, es decir, el conocimiento adquirido por el hombre –a partir de la educación recibida por la familia, la escuela y la comunidad– acerca de los significados de los enunciados y de sus diferentes usos.

Cuando se emplean las estrategias atenuadoras al enunciar las peticiones, se percibe que el comportamiento cortés no está dado por un elevado nivel de instrucción ni por la ocupación, sino por la competencia que adquiere el individuo en su contexto. Esta se manifiesta a través de los conocimientos compartidos de la comunidad, así como por la competencia lingüística del emisor y los procesos que puede emplear el receptor en su interpretación.

Entre los tiempos más empleados para realizar las peticiones se observa, de manera general, una preferencia por las perífrasis verbales poder + infinitivo, en condicional y presente de indicativo. Como elemento

acompañante se percibe una predilección por la locución adverbial *por favor*, valorada popularmente como palabra mágica. Para la comunidad, los procedimientos mencionados anteriormente se corresponden con un comportamiento adecuado y cortés, de gran aceptación.

Un elemento primordial en la interpretación de la cortesía de una petición es la entonación, la cual determina el matiz del enunciado. En este caso, no solo es importante lo que se dice, sino cómo se dice.

Por lo general, cuando se emplean estrategias directas están presente ciertos condicionamientos situacionales como:

- Ambiente cómodo durante el proceso comunicativo.
- Escasa distancia social.
- Manifestación del eje horizontal, de familiaridad.
- Grado de informalidad en las interacciones.
- Grado de confianza entre los interlocutores.

Cuando se emplean estrategias atenuadoras están presente los siguientes condicionamientos situacionales:

- Ambiente evaluado de antemano.
- Amplia distancia social.
- Manifestación del eje vertical, jerárquico entre los interlocutores.
- Intención de no agredir al receptor.
- Intención del emisor de agradar y ser aceptado por el receptor.
- Violación de la máxima de la cantidad y de la manera con fines corteses.

La máxima de la cantidad y de la manera<sup>23</sup> se incumple al utilizar una estrategia atenuadora, porque se emplean más recursos o procedimientos lingüísticos para realizar la petición, aunque la lengua dispone de los recursos concretos (expresiones imperativas) para cumplir con este propósito. Esto se debe a cuestiones de carácter sociopragmáticas.

El emisor necesita comportarse de manera cortés para que el receptor desconocido lo atienda y le conceda lo solicitado. Si se trata de un receptor conocido, el emisor no necesita realizar la petición con tantos procedimientos.

Del receptor, ante la presencia de una solicitud de pedido por parte del emisor, se comporta de manera adecuada si el emisor se dirige a él con respeto. No así cuando se dirige de manera inadecuada, puesto que provoca una irritación en la imagen del receptor.

- Comportamiento adecuado entre desconocidos:
  - ✓ ¿Sería tan amable de decirme la hora?
  - ✓ Por favor, dígame la hora.

- Comportamiento inadecuado entre desconocidos:
  - ✓ Dime la hora.
  - ✓ ¿Qué hora tiene tu reloj?

El uso de las estrategias atenuadoras se persigue y prefiere porque el emisor necesita manifestar solidaridad con su receptor, pero también como un vehículo de expresión eficiente para proteger la imagen del receptor y la propia. Este comportamiento está condicionado por los conocimientos compartidos en la comunidad.

## Conclusiones

Mediante el análisis sociolingüístico de las variables trabajadas quedó comprobado que en la comunidad Mártires de Granada, al realizar las peticiones, se emplean tanto estrategias directas como indirectas o atenuadoras.

La atenuación constituye la estrategia determinante para disminuir el efecto impositivo de una petición. Además, para realizar la interpretación de este acto de habla es necesario tener en cuenta el contexto discursivo.

Entre los procedimientos atenuadores se utilizaron *elementos acompañantes* como la locución adverbial *por favor* y la expresión *sería tan amable*. Otro elemento que funcionó como atenuador es el diminutivo. Los *desactualizadores* funcionaron también como procedimientos atenuadores, entre los que se destacan la perífrasis verbal (podría / puede + infinitivo) y la interrogación.

Un elemento primordial que permite la interpretación de la cortesía de una petición lo constituye la entonación, la cual determina el matiz del enunciado.

De forma general, las peticiones enunciadas mediante las estrategias atenuadoras son empleadas por ambos sexos, en todas las edades y niveles de instrucción-ocupación, aunque se aprecian preferencias de empleo por las mujeres y el tercer grupo etario. Sin embargo, su selección está determinada por las condicionantes situacionales y por los factores sociales: *el contexto sociocultural, la distancia social entre los interlocutores, la intención y las normas de interacción*.

En cuanto al uso de estrategias directas, nos percatamos de que los del sexo masculino las emplean con mayor asiduidad tanto para dirigirse a una persona conocida como a una desconocida. Con esto muestran ser más directos.

Se demostró que este estudio es posible a través de los instrumentales que aporta la pragmática, como disciplina encargada del estudio de los usos lingüísticos en función de la comunicación humana en su contexto sociocultural.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRAVO, DIANA: «Competencia en la pragmática sociocultural del español. Actos de habla y cortesía», en J. Murillo (ed.): *Actas del II Coloquio del Programa EDICE. Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas*, Universidad de Costa Rica, 2005, pp. 363-374.

BRAVO, DIANA: «Situación de habla, recursos comunicativos y factores lingüísticos en la interpretación de objetivos de cortesía. El contexto del usuario vs el contexto del analista», *Actas del III Coloquio Internacional del Programa EDICE. Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*, Universitat de València, 2008, pp. 12-24.

CALSAMIGLIA BLANCAFORT, HELENA y A. TUSÓ N: «Las relaciones interpersonales, la cortesía y la modalización»,

- Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*, Editorial Ariel, Barcelona, 1999pp. 166-170.
- ESCANDELL VIDAL, MARÍA VICTORIA: *Introducción a la pragmática*, Editorial Anthropos Barcelona, 1993.
- ESCANDELL VIDAL, MARÍA VICTORIA: «Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas», *Revista Española de Lingüística*, año 25, n.º 1, 1995, pp. 31-66.
- ESCANDELL VIDAL, MARÍA VICTORIA: «Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos», *Gramática descriptiva de la lengua española*, Espasa Calpe, Madrid, 2000, pp. 3929-3992.
- FÉLIX BRASDEFER, CÉSAR J.: «Métodos de recolección de actos de habla. Peticiones en el discurso natural y simulado de hablantes mexicanos», en J. Murillo (ed.): *Actas del II Coloquio del Programa EDICE. Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas*, Universidad de Costa Rica, 2005, pp. 221- 246.
- GALLARDO PAÚLS, BEATRIZ «Pragmática interpersonal e intercultural», tesis de doctorado, 2002.
- GARRIDO MEDINA, JOAQUÍN: «Los actos de habla. Las oraciones imperativas», *Gramática descriptiva de la lengua española*, pp. 3879-3928.
- GILI Y GAYA, SAMUEL: *Curso superior de sintaxis española*, Editorial Pueblo y Educación, La Habana, 1975.
- HAVERKATE, HENK: *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*, Gredos, Madrid, 1994.
- HERNÁNDEZ, NIEVES: «Cortesía y oscilación de la imagen social en el debate televisivo», en J. Murillo (ed.): *Actas del II Coloquio del Programa EDICE. Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas*, Universidad de Costa Rica, 2005, pp. 37- 54.
- HERNÁNDEZ SAMPIER, ROBERTO: *Metodología de la investigación*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2004, 2t.
- IRANZO PÉREZ, YANET: «Las peticiones a través de la cortesía verbal en la ciudad de Guantánamo», *Comunicación social en el siglo XXI*, vol. I, Centro de Lingüística Aplicada, Santiago de Cuba, 2011, pp. 327-331.
- LÓPEZ MORALES, HUMBERTO: *Métodos de investigación lingüística*, Ediciones Colegio de España, Salamanca, 1994.
- MARTÍN MENÉNDEZ, SALVIO: «El problema de la unidad de análisis en las teorías pragmático-lingüísticas», *Anuario de Lingüística Hispánica IX*, Universidad de Valladolid, 1993, p. 125.
- MOLINER, MARÍA: *Diccionario de uso del español A-G*, Gredos, Madrid, 1966.
- MURILLO, JORGE: «Significados de la cortesía lingüística a partir de la aplicación de un test de hábitos sociales en Costa Rica», en J. Murillo (ed.): *Actas del II Coloquio del Programa EDICE. Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas*, Universidad de Costa Rica, 2005, pp. 115-136.
- MURILLO, JORGE: «Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la cortesía: a propósito del empleo de cuestionarios de hábitos sociales», *Actas del III Coloquio Internacional del Programa EDICE. Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*, Universitat de València, 2008, pp. 53-71.
- PORTOLÉS, JOSÉ: «Pragmática y sintaxis», *Círculo de lingüística aplicada a la comunicación*, en <<http://www.ucm.es/info/circulo/no16/portoles.html>> [16/2/2011].
- POTTIER, BERNARD: *Introducción al estudio de la morfosintaxis española*, Edición Revolucionaria, Santiago de

Cuba, 1985.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: *Esbozo de una gramática de la Lengua Española*, Espasa-Calpe, Madrid, 1982.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: *Diccionario de la lengua española*, vigésimo segunda edición, 2001, en <<http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta>> [16/2/2011].

RODRÍGUEZ GÓMEZ, GREGORIO; JAVIER GIL FLORES y EDUARDO GARCÍA JIMÉNEZ: *Metodología de la investigación cualitativa*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2004.

RODRÍGUEZ, LIDIA; MARÍA EUGENIA FLORES y ELENA JIMÉNEZ: «Lo cortés no quita lo directo. La petición y la ironía en el habla de Monterrey», *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. II Coloquio Internacional del Programa EDICE*, Universitat de València, 2008, pp. 299-317.

Yanet Iranzo Pérez. Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Universidad de Oriente, Cuba. Correo electrónico: yanet@fcs.cug.co.cu.

**RECIBIDO:** 11/3/2014

**ACEPTADO:** 2/4/2014

## NOTAS ACLARATORIAS

1. María Moliner: *Diccionario de uso del español A-G*, p. 785. Al respecto véase también Henk Haverkate: *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*, p. 13.
2. La cortesía positiva se dirige a la imagen positiva del destinatario, en su pretensión perenne de que sus deseos o acciones se perciban como algo deseable. Cfr. Henk Haverkate: Ob. cit., pp. 28-34. (Véase además la nota siguiente).
3. La cortesía negativa es una acción compensatoria dirigida a la imagen negativa del destinatario, es la esencia del comportamiento respetuoso. Cfr. Helena Calsamiglia Blancafort y A. Tusón: «Las relaciones interpersonales, la cortesía y la modalización», pp. 166-170 y Henk Haverkate: Ob. cit., pp. 21-27.
4. Véase la bibliografía donde aparecen los artículos consultados de las actas de los coloquios de los Estudios del Discurso de la Cortesía en Español (EDICE).
5. Cfr. Diana Bravo: «Competencia en la pragmática sociocultural del español. Actos de habla y cortesía», pp. 363-374 y «Situación de habla, recursos comunicativos y factores lingüísticos en la interpretación de objetivos de cortesía. El contexto del usuario vs. el contexto del analista», pp. 12-24. De Jorge Murillo véase: «Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la

- cortesía: a propósito del empleo de cuestionarios de hábitos sociales», pp. 53-71. De María Victoria Escandell Vidal véase: *Introducción a la pragmática* y «Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos», pp. 31-66.
6. Yanet Iranzo Pérez realiza actualmente su investigación doctoral, que tiene como tema: «Las órdenes y peticiones en el habla urbana de la región suroriental de Cuba desde un enfoque sociopragmalingüístico».
  7. Lidia Rodríguez, María Eugenia Flores y Elena Jiménez: «Lo cortés no quita lo directo. La petición y la ironía en el habla de Monterrey», p. 302.
  8. Para profundizar en los métodos de la metodología cualitativa consúltese Gregorio Rodríguez Gómez, Javier Gil Flores y Eduardo García Jiménez: *Metodología de la investigación cualitativa*
  9. Surge a mediados de los años sesenta como una interdisciplina sistemática y explícita para abordar el análisis del discurso. Fue justamente en el campo antropológico donde se levanta un escenario con un primer «informe etnográfico» de los llamados «eventos comunicativos» (formas de hablar) en los contextos culturales.
  10. La etnometodología surge a fines de los sesenta como un enfoque «microsociológico» interesado en el campo de la «interacción diaria», especialmente en lo referente al análisis de conversaciones en la «vida cotidiana». Reciben en ella una atención preferente los «cambios de turno» o alternancias del diálogo, como también los tipos de interacción social que se logran al expresarse de una determinada forma.
  11. La selección de los informantes se realiza a partir de los 20 años, pues es a partir de esta edad que se pueden obtener expresiones estables y libres de las fluctuaciones lingüísticas de la adolescencia. Cfr. Humberto López Morales: *Métodos de investigación lingüística*, p. 26.
  12. Los cuestionarios de hábitos sociales son un buen instrumento para acercarse al fenómeno de la cortesía tal y como lo han demostrado las aplicaciones hechas hasta ahora, sobre el supuesto de que los datos arrojados constituyen información metapragmática (Cfr. Jorge Murillo: «Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la cortesía: a propósito del empleo de cuestionarios de hábitos sociales», p. 68). Otros autores que aplican cuestionarios de hábitos sociales son: Nieves Hernández: «Cortesía y oscilación de la imagen social en el debate televisivo», pp. 37-54 y César J. Félix Brasdefer: «Métodos de recolección de actos de habla. Peticiones en el discurso natural y simulado de hablantes mexicanos», pp. 221-246.
  13. Cfr. Real Academia Española: *Diccionario de la lengua española*.
  14. Cfr. María Victoria Escandell: «Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos», p. 3976.
  15. Cfr. Samuel Gili y Gaya: *Curso superior de sintaxis española*, p. 161.
  16. Cfr. Joaquín Garrido Medina: «Los actos de habla. Las oraciones imperativas», p. 3907.
  17. Cfr. Real Academia Española: *Esbozo de una gramática de la lengua española*, pp. 472-474.



18. Según María Victoria Escandell los actos indirectos son aquellas ilocuciones en cuya interpretación el contenido literal se ve sobrepasado por otro, que no se obtiene directamente por decodificación, sino como resultado de una implicatura o conclusión inferida. El proceso que permite derivar la fuerza ilocutiva de petición en enunciados como «¿puedes pasarme la sal?», o «¿está por ahí el salero?» es de naturaleza inferencial. Es necesario esclarecer que las inferencias son procesos mentales de razonamientos espontáneos, automáticos e inconscientes, que se realizan a partir de la relación de lo dicho y el contexto.
19. Cfr. O sea, se manifiesta una «táctica de distanciamiento manejada por el hablante para reducir o minimizar su propio papel o el del oyente en lo descrito» (Henk Haverkate: *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*, p. 131).
20. Cfr. Salvio Martín Menéndez: «El problema de la unidad de análisis en las teorías pragmático-lingüísticas», p. 242.
21. Dentro de los pragmáticos-discursivos se pueden reconocer: los pragmáticos verbales, que tienen una relación directa por su naturaleza con los aspectos verbales del discurso, pero no están directamente inscritos en la gramática ya que dependen del sujeto discursivo y de su situación comunicativa (ejemplo: las fuerzas ilocucionarias y las implicaturas conversacionales); y los pragmáticos no verbales, que tienen una relación directa por su naturaleza con los aspectos no verbales del discurso que dependen del sujeto discursivo en la situación comunicativa de la serie que se elige analizar (ejemplo: los recursos proxémicos). Cfr. Yanet Iranzo Pérez: «Las peticiones a través de la cortesía verbal en la ciudad de Guantánamo», p. 327.
22. El hecho de que la situación en la que se produce un enunciado condiciona tanto su forma como el modo en que se interpreta fue un descubrimiento que la lingüística moderna hizo en época muy temprana. En efecto, a principios del siglo XX algunos estudiosos de la antropología lingüística, como Sapir o Boas, se interesaron por el conocimiento de lenguas en aquel momento poco conocidas. En sus investigaciones enseguida se percataron de que para comprender y usar una nueva lengua no bastaba con aprender el código lingüístico, sino que se debía aprender mucho más. Poco más tarde, ya concluido el primer tercio del siglo, el estudio sistemático de los factores que forman parte del contexto discursivo fue objeto de las primeras descripciones sistemáticas en la obra del lingüista británico J. R. Firth. Posteriormente, con la teoría de los actos de habla, la formulación del principio de cooperación de H. P. Grice y los sucesivos desarrollos de las diversas escuelas del análisis del discurso, el concepto de contexto ha pasado a ocupar un lugar central en el estudio de la lengua en uso.
23. En la actualidad, el término «contexto discursivo» designa realidades diversas, en función de la adscripción teórica de los autores que lo utilizan. En su sentido más restrictivo, el término alude únicamente a las circunstancias de espacio y tiempo en las que tiene lugar la comunicación, para las que algunos autores reservan el término «contexto comunicativo»; en un sentido más amplio, sin

embargo, se incluyen también factores sociales, culturales y cognitivos relativos a los participantes del intercambio comunicativo.