

OLA, SEÑOR, DÁSME O LIBRO? ADQUISICIÓN DE ESTRATEXIAS DE CORTESÍA EN GALEGO

Tamara Rial Montes
Instituto da Lingua Galega
tamara.rial.montes@gmail.com

Resumo: A cortesía é unha competencia pragmática clave para o dominio dunha lingua e a súa adquisición é un proceso que comeza na primeira infancia pero que non se completa ata a adolescencia. Á súa vez, as peticións constitúen un dos actos de fala que máis requiren da cortesía, posto que supoñen unha ameaza para o destinatario, o que leva á necesidade de empregar mecanismos que atenúen esta ameaza, para así preservar as relacións sociais e o bo desenvolvemento do intercambio comunicativo.

Neste traballo estúdase o proceso de adquisición das estratexias de cortesía nas peticións por parte dos nenos e nenas galegofalantes, dende os catro ata os doce anos. Para isto, pártese dun traballo de campo que permitiu crear un corpus dun total de 504 peticións formuladas por 21 informantes divididos en tres grupos de idade diferentes. Análizanse, a partir deste corpus, cales son as principais estratexias de cortesía empregadas, que variables parecen incidir no emprego dunhas ou doutras estratexias e en que medida inflúen certos factores como a idade e o sexo das persoas informantes.

Palabras chave: cortesía, petición, competencia pragmática, infancia, lingua galega.

Title: *Hi, Sir, can I have the book?* Acquisition of politeness strategies in Galician language.

Abstract: Politeness is a key pragmatic competence for mastering a language and its acquisition is a process that begins in early childhood but it is not completed until adolescence. In addition, requests are one of the most demanding acts of politeness, since they pose a threat to the recipient, which leads to the need to use mechanisms to mitigate this threat, in order to preserve social

relations and the proper development of the communicative exchange.

This work studies the process of acquiring the politeness strategies in the requests by Galician-speaking boys and girls, from the age of four to twelve. For this, we start from a fieldwork that allowed us to create a corpus of a total of 504 requests made by 21 informants divided into three different age groups. We analyse, from this corpus, which are the main politeness strategies used, as well as which variables seem to affect the use of one or other strategies and to what extent certain factors such as the age and sex of the informants.

Key words: politeness, request, pragmatic competence, childhood, Galician language.

1. Introducción

Unha conversa é unha forma de comunicación entre persoas nunha determinada situación, polo que vai máis alá do encadeamento de sucesivas construcións lingüísticas, xa que implica a necesidade de poñer en relación a lingua co seu contexto de uso. Ademais, os participantes dunha conversa adoitan desexar que a interacción se desenvolva de forma agradable, polo que se ven na obriga de empregar códigos de conduta considerados como correctos polo grupo sociocultural no que se integran, favorecendo así o intercambio comunicativo e as relacións sociais. É aquí onde entra en xogo a cortesía, obxecto de estudo deste traballo, que é entendida como “rational behaviour aimed at the strategic softening (or mitigation) of face-threatening acts” (Brown e Levinson 1987, p. 15), é dicir, como un comportamento consciente destinado a controlar a agresividade nas interaccións.

Neste traballo estúdase a cortesía nas peticións, uns actos de fala cuxo interese vén motivado pola ameaza que supoñen para o destinatario, o que leva á necesidade de botar man dos mecanismos da cortesía para preservar as relacións sociais e o bo desenvolvemento do intercambio comunicativo.

A pragmática e, con ela, a cortesía, é unha competencia que os falantes adquiren durante a infancia de forma progresiva. Diversos

estudos –entre os que destaca o de Ervin-Tripp, Guo e Lampert (1990)– demostraron que as bases da cortesía se asentaron entre os 2 e os 5 anos, pero o desenvolvemento pleno desta competencia non se dá até a adolescencia e, incluso neste momento, non pode considerarse como un proceso acabado. Este é, xustamente, un dos puntos de interese deste traballo, que busca analizar o proceso polo cal as nenas e os nenos galegofalantes adquiren as estratexias de cortesía empregadas nas peticións, o que, ademais, permite poñer de manifesto as súas habilidades sociais e cognoscitivas (Solé e Soler 2005, p. 161).

Malia ter sido a cortesía o centro de numerosas investigacións lingüísticas nas últimas décadas, existe un importante baleiro neste campo nos estudos lingüísticos galegos. Destacan neste sentido os traballos de Piccardi (2004), Fernández López (2007-08 e 2009) e Moreda Leirado (2007). Deste xeito, o presente traballo pretende achegar unha pequena contribución a este campo de estudo.

Os principais obxectivos, por tanto, radican no estudo das estruturas lingüísticas preferidas polas nenas e nenos galegofalantes para levaren a cabo unha petición. Ademais, analízase tamén o peso de certas variables sociais e contextuais (familiaridade, poder relativo e custo da petición) na escolla dunhas ou doutras estratexias, así como a relevancia dos factores da idade e do sexo, tendo en conta sempre a importancia das diferenzas individuais. Para isto, pártese dun corpus de peticións formuladas por un total de 21 nenas e nenos agrupados en tres grupos de idade (4-5 anos, 7-9 anos e 11-13 anos).

2. Marco teórico

O concepto de *cortesía lingüística* naceu nos anos 70 do pasado século, no campo dos estudos sobre a conversa, como un dos principios que regulan a interacción. Foron moitos os autores e autoras que repararon na importancia da cortesía neste senso e que trataron de definila e de establecer as súas bases, partindo, por norma xeral, da proposta de Grice (1975) sobre o *principio de cooperación* e as *máximas conversacionais*. Pero, sen dúbida, os principais estudosos da cortesía foron Penelope Brown e Stephen Levinson (1987), cuxa

teoría, tomada como marco teórico deste traballo, segue a funcionar como guieiro nos estudos da cortesía.

Estes autores parten da proposta de Grice, que intentan completar prestando atención aos aspectos sociais da comunicación. Ademais, a súa teoría fundaméntase no concepto de *face* (imaxe), que toman de Goffman (1967). A *face* é, para Goffman, a auto-imaxe que cadaquén elabora de si mesmo para presentar na interacción social, cumprindo co que a sociedade considera como positivo. A partir desta proposta, Brown e Levinson (1987) establecen que cada individuo conta cunha imaxe pública que debe preservar na interacción social, de xeito que o falante debe coidar a súa imaxe propia e a do seu interlocutor. Este respecto pola imaxe do interlocutor xustifícase por identificación emocional cos seus sentimentos e por razóns puramente prácticas, xa que a mellor forma de preservar a imaxe propia é preservar a dos demais (Brown e Levinson 1987, p. 61). Ademais, establecen que esta imaxe consta de dúas caras: unha imaxe positiva e outra negativa. A primeira fai referencia á necesidade que sente cada individuo por ser aprobado e aceptado como membro dun grupo, e a segunda, ao seu desexo de non ser impedido na súa liberdade de acción e de estar libre de imposicións.

Para estes autores, cada unha destas imaxes está asociada, á súa vez, a un tipo de cortesía, distinguíndose así a cortesía positiva e a negativa. Existen múltiples interpretacións desta dicotomía, entre as que se tomará, no presente traballo, a que realizaron autores como Carrasco Santana (1999), que, a partir da teoría de Brown e Levinson, concibe a cortesía negativa como a que se basea na evitación ou na reparación dun acto ameazante fronte á positiva, empregada cando os falantes estiman que non existe ningunha ameaza, senón que se parte dun terreo de acordo común.

En relación con isto, Brown e Levinson postulan que as imaxes do falante e do oínte se ven frecuentemente ameazadas nos FTA (*face-threatening acts*) durante as interaccións comunicativas. É nestes casos cando se sente a necesidade de recorrer ás que denominan *estratexias de cortesía*, que encadran en cinco grandes grupos, cuxo grao de cortesía se presenta de forma ascendente. O primeiro é o das estratexias abertas e directas, empregadas cando o falante percibe que o risco é mínimo (ex.: “Faiame un café”). O segundo

grupo está formado polas estratexias abertas e indirectas, con cortesía positiva. Neste caso, o falante percibe certo risco, pero é tan leve que non precisa da acción reparadora da cortesía negativa (ex.: “Por que non tomamos un café?”). As terceiras son as estratexias abertas e indirectas, con cortesía negativa, empregadas cando o nivel de risco leva ao falante a preservar a imaxe negativa do interlocutor, sen limitar a súa liberdade de acción (ex.: “Se houberse café feito, tomaba un”). Seguen a estas as estratexias encubertas, empregadas cando o nivel de ameaza é moi elevado, de xeito que o emisor opta por non mostrar a súa intención de forma explícita, evitando así que lle sexa atribuída a responsabilidade de realizar un acto ameazador, para o que ofrece ao destinatario varias interpretacións (ex.: “Que ben ole ese café!”). Por último, Brown e Levinson establecen que, nos casos en que o nivel de ameaza é extremadamente alto, adoita optarse por evitar esa acción, tanto por medo ao fracaso como polo risco que suporá para a imaxe do falante.

O emisor decantárase por estratexias dun ou doutro tipo en función da súa percepción do nivel de ameaza da acción que vai levar a cabo. En relación con isto, Brown e Levinson establecen que o grao de ameaza é calculado tendo en conta tres variables: a familiaridade ou distancia social horizontal entre os participantes, o poder relativo ou distancia social vertical e o custo que supón a acción para o interlocutor. A familiaridade ten que ver co grao en que varias persoas se coñecen (Economidou-Kogetsidis 2010, p. 2266), o que vén determinado pola frecuencia do contacto, as vivencias compartidas, o tempo que hai que se coñecen etc. Canto ao poder relativo, refírese ao dereito non recíproco dunha persoa para controlar dalgún xeito o comportamento do outro (Economidou-Kogetsidis 2010, p. 2267; Brown e Gilman 1972, p. 255), determinado por factores como a idade, as xerarquías familiares ou profesionais, a clase social etc. O custo da acción ten que ver coa invasión da imaxe negativa do interlocutor, é dicir, o grao de imposición e a relación custo-beneficio que lle vai supoñer unha determinada acción, o que está determinado por factores como o dereito do emisor para realizar esa acción, o esforzo que lle suporá ao interlocutor etc. Deste xeito, o esperable será que, canto menores sexan a familiaridade e o

poder relativo respecto do interlocutor e maior o custo, maior será o grao de cortesía.

Canto ás peticións, centro de estudo deste traballo, son actos exhortativos, caracterizadas por implicaren unha ameaza á imaxe dos participantes, algo que o falante debe xestionar para non poñer en risco a súa propia imaxe (Fernández 2007-08, p. 87). Para isto, terá que botar man das estratexias de cortesía que, nestes actos de fala, estarán baseadas, xeralmente, na cortesía negativa e terán como fin a atenuación da forza ilocutiva do enunciado, entendendo *atenuación* como “a redución dos efectos indesejados daquilo que é dito para o ouvinte [...]. Significaría, assim, suavizar os efectos de uma ordem [...] ou fazer uma crítica de modo mais aceitável” (Wrubel 2009, pp. 4-5).

Para analizar a cortesía nas peticións, optouse neste traballo por distinguir unha estrutura formal composta por apelativos, núcleo e reforzos (Blum-Kulka 1987; Blum-Kulka e House 1989, Escandell 2005; Fernández 2007-08 e 2009 etc.). A etiqueta de *apelativos* aplícase ao conxunto de estratexias que abren a intervención do falante e que serven para chamar a atención do oínte, ademais de adiantar –en moitos casos– o tipo de acto de fala que se vai realizar. Así, o tipo de apelativo empregado serve para resaltar a relación entre os interlocutores e adiantar as intencións do falante, así como para predispoñer positivamente ao oínte (Fernández 2009, p. 80). É importante remarcar que constitúen case sempre marcas de cortesía negativa. As principais estratexias propias dos apelativos son os vocativos, a fórmula de cortesía *por favor*,¹ os marcadores conversacionais (ex.: *perdoa, mira, a ver* etc.)² ou as interxeccións empregadas para chamar a atención do interlocutor. Canto ao núcleo, trátase da proposición que fai explícita a vontade do falante, polo que é a unidade mínima que pode realizar a petición (Fernández 2009, p. 80). Os principais mitigadores empregados no núcleo das peticións teñen que ver coa modalidade oracional, o tempo verbal, a persoa gramatical, o emprego de verbos modais ou verbos realizativos

1 Esta estratexia pode ser empregada tamén despois do núcleo, porén, neste estudo, encadrouse en todos os casos dentro dos apelativos por cuestións puramente metodolóxicas.

2 Denominación de Moreda Leirado (2007).

como *pedir*, a formulación de peticións indirectas ou outros mitigadores internos. Finalmente, os reforzos son elementos externos ao núcleo que teñen como obxectivo único a atenuación da forza ilocutiva. Empréganse cunha finalidade puramente pragmática e cargan cun importante peso de cortesía, de xeito que, por regra xeral, canto máis risco supoña a petición, máis reforzos se empregarán (Fernández 2009, p. 97). Non resulta posible establecer un inventario pechado das estratexias empregadas como reforzos das peticións, posto que dependen da creatividade dos falantes. Con todo, figuran entre as máis frecuentes as xustificacións (ex.: “Pódesme deixar o coche? *É que o meu está avariado e teño unha urxencia*”), as promesas de compensación (ex.: “Podes substituírme mañá no traballo? *Se queres vou eu no teu sitio a fin de semana*”), os minimizadores da imposición (ex.: “*Xa que vas ao supermercado, cóllesme leite?*”), a procura de compromiso previo (ex.: “*Tíñache que pedir un favor, impórtache baixar un segundo comprar pan?*”), os diminutivos e cuantificadores (ex.: “Dásmo torta, por favor? *Só un anaquiño*”) etc.

Para rematar, é preciso esclarecer o concepto de *petición indirecta*, por ter suscitado numerosas interpretacións. Neste traballo, considerouse necesario distinguir entre peticións directas, indirectas convencionais e indirectas non convencionais (Solé e Soler 2005; Félix-Brasdefer 2006 etc.). As directas son aquelas nas que se dá unha correspondencia total entre a forma do enunciado e a súa forza ilocutiva (ex.: “Por favor, pásame o sal”). As peticións indirectas convencionais caracterízanse, xustamente, por non presentaren esta correlación pero por seren percibidas de forma inequívoca como peticións, xa que responden a fórmulas convencionalizadas (ex.: “Podedes recoller a mesa?”). Por último, as indirectas non convencionais corresponden coas que Brown e Levinson (1987) denominaban *encubertas*, que dan pé a certa ambigüidade interpretativa, aínda que, contextualmente, tamén poden chegar a ser interpretadas de forma inequívoca (ex.: “Que ben ole ese café!”).

3. Informantes e metodoloxía

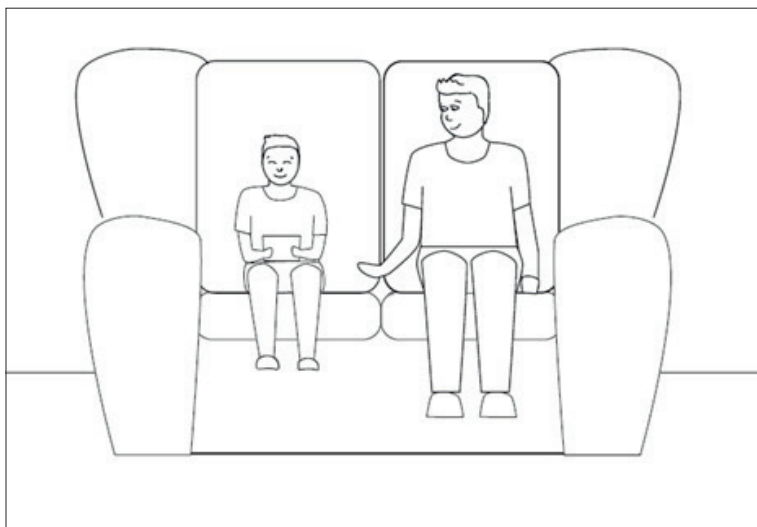
Para a realización deste estudo, contouse cun total de 21 nenas e nenos galegofalantes, agrupados en tres grupos de idade constituídos

por 7 informantes cada un: o primeiro, composto por nenas e nenos de 4 anos, con algún caso de 5 anos; o segundo, por informantes de 8 anos, aínda que tamén se incluíu algún de 7 ou 9 e o terceiro, por nenas e nenos de 12 anos, con algunha excepción de 11 ou 13 anos.

Decidiuse partir dos 4 anos por ser a idade a partir da que se considera que se teñen as competencias lingüísticas e pragmáticas necesarias para a realización das peticións (Solé e Soler 2006, p. 87). En consonancia con isto, estableceuse como idade tope os 12 anos por marcar a fronteira entre a infancia e a adolescencia e porque se teñen adquiridas as competencias pragmáticas máis complexas (Matthews 2014, pp. 219-237).

Canto á proporción de nenos e nenas, non foi exactamente a mesma en todos os grupos, aínda que se tentou buscar un certo equilibrio. O grupo máis desequilibrado é o dos máis pequenos, cun total de 5 nenas fronte a 2 nenos, mentres que o segundo grupo está formado por 3 nenas e 4 nenos, e o terceiro por 4 nenas e 3 nenos. Por último, é de interese destacar que todos os informantes teñen a mesma procedencia, xa que todos pertencen ao concello de Zas, o que permite controlar a variable xeográfica.

No que se refire á metodoloxía empregada nesta investigación, decidiuse traballar a partir de viñetas (deseñadas expresamente para este estudo) que representasen diversas situacións nas que un neno ou unha nena tivese que formular unha petición. Así, presentóuselles cada unha destas viñetas aos diferentes informantes e pedíuselles que indicasen como formularían as peticións os protagonistas das distintas historias. Cada unha das viñetas foi creada atendendo ás diferentes combinacións posibles das variables analizadas (familiaridade, poder social e custo da petición). Por exemplo, a viñeta 1 corresponde cunha situación na que a petición implica un custo elevado para o destinatario (o neno ten que deixar de xogar coa súa tableta nova para lla deixar a seu irmán), nun contexto no que este ten menos poder relativo ca o emisor (é o pequeno), co cal mantén unha relación de familiaridade. Xogando con estas tres variables, obtéñense 12 combinacións distintas (por exemplo, no caso mencionado: custo +; poder relativo -; familiaridade +), para cada unha das cales se deseñaron 2 viñetas. Traballouse, por tanto, con



Viñeta 1: Sergio é o irmán maior de Raúl e quedou só con el, encargado de coidalalo. A Raúl acábanlle de regalar unha tableta e leva todo o día xogando con ela, moi ilusionado. Sergio, que non ten tableta, quere pedirlle que lla deixe probar.

24 viñetas, que deron lugar a un total de 504 peticións (24 peticións de 21 informantes).

Cada unha das entrevistas foi gravada co previo consentimento das familias e posteriormente transcrita. Finalmente, creouse unha táboa de cálculo na que se etiquetaron as distintas estratexias de cortesía empregadas en cada unha das 504 peticións para, posteriormente, elaborar as estatísticas que se presentarán a continuación.

Por último, hai que dicir que a metodoloxía empregada resulta de grande utilidade pola posibilidade de controlar as variables de familiaridade, poder relativo e custo, pero é importante termos presentes tamén os seus límites. Sen dúbida, o seu principal condicionamento é a non obtención dun corpus de fala espontánea. Isto implica que os resultados obtidos reflicten as percepcións que os nenos e nenas presentan sobre o que resulta cortés (formularon as peticións como crían que debían facelo para seren corteses), pero non poñen de manifesto os seus comportamentos reais. Ademais, tamén hai que ter en conta que, á marxe das tres variables contempladas nas viñetas, puideron entrar outras en xogo como o grao de familiaridade coa situación representada, que dependerá da

experiencia individual de cada informante. Para rematar, tamén se debe reparar en que non se atende á posibilidade de negociación da petición en varias quendas.

4. Resultados

4.1. Estratexias empregadas

Para comezar, resulta de interese mostrar unha perspectiva xeral das principais estratexias de cortesía empregadas polos informantes, como se recolle no seguinte gráfico.³

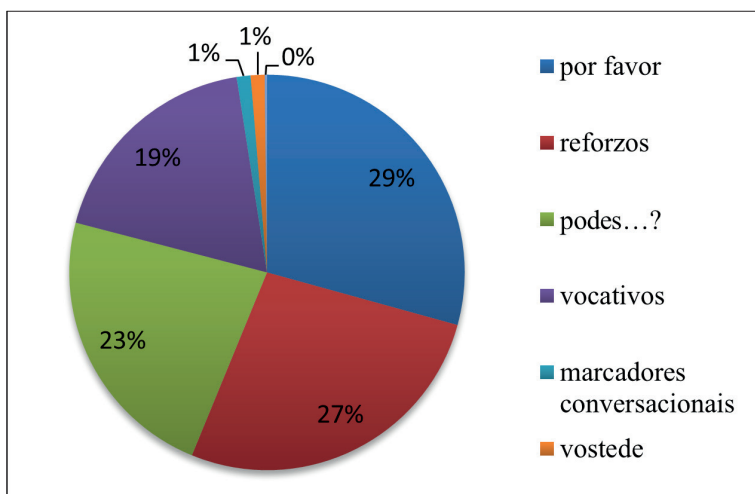


Figura 1. Principais estratexias empregadas polos informantes (porcentaxes sobre o total do corpus).

A partir dos datos da Figura 1, obsérvase que a fórmula de cortesía *por favor* aparece como a principal estratexia nas peticións das persoas entrevistadas, xa que foi empregada no 61,3% das peticións (un total de 309 ocorrencias).

3 No gráfico non se inclúen nin as estratexias cuxo emprego non era posible en todas as viñetas por estaren asociadas a un determinado contido semántico (por exemplo, o emprego do verbo *prestar* fronte a *dar*), nin as estratexias dos núcleos das peticións como a modalidade oracional, tempo verbal ou persoa gramatical, xa que serán comentadas á parte a continuación.

As seguintes estratexias máis frecuentes foron os reforzos; porén, este dato debe ser tomado con prudencia posto que, como se expuxo, a etiqueta de *reforzos* engloba un conxunto de estratexias diversas (xustificacións, diminutivos e cuantificadores etc.). Dentro dos reforzos, a estratexia máis empregada foi a das xustificacións (“Martín, pásasme a goma, *que non trouxen?*”), rexistradas no 21,8% das peticións. Seguen ás xustificacións, por orde de frecuencia, os diminutivos e cuantificadores (ex.: “Mamá, pódeme deixar *un pouco* o ordenador?”), as promesas de compensación (ex.: “Abuelo, pódeme deixar ver un programa de televisión hoxe e *mañá ves ti o que queres*, por favor?”), os minimizadores da imposición (ex.: “*Xa que vas por galletas*, tráesme a min unhas poucas?”), a procura de compromiso previo (“Sonia, *somos amigas desde fai moito tempo e hoxe olvidouseme a merenda*, pódeme dar ti un pouco desa chocolatina?”) e, dentro destas, o anuncio explícito dunha petición inminente, moitas veces mediante o emprego de verbos realizativos (ex.: “Ola, *queríache pedir un favor*, podo durmir eu na cama de arriba [...]?”).

Seguen aos reforzos en frecuencia de uso, como se ve na Figura 1, as peticións indirectas non convencionais baseadas nas preguntas pola capacidade do oínte para realizar o acto requirido (ex.: “Por favor, podes pandar ti?”). Este recurso foi empregado no 47,8% do total das peticións, o que é indicativo da relevancia desta estratexia, que semella estar experimentando un avance nas novas xeracións fronte a outras fórmulas como as suxestións, das que non se obtivo ningún caso. Moreda Leirado (2007) asocia a expansión desta estratexia ao resultado do contacto lingüístico co castelán.

O emprego de vocativos tamén foi moi común, rexistrándose no 38,7% das peticións. Estes vocativos fan referencia ao nome do interlocutor (ex.: “Por favor, *Pablo*, déixasme ver a televisión a min?”), á relación familiar entre falante e oínte (ex.: “*Mamá*, pódeme deixar un pouco o ordenador?”), á profesión do interlocutor (ex.: “Por favor, *bibliotecario*, podes axudarme a coller o libro?”) ou a termos máis xenéricos (ex.: “*Señor*, por favor, pódeme coller ese libro, que eu non lle chego?”). En relación a isto, é interesante remarcar a necesidade que mostraron algúns informantes polo emprego

dos vocativos, preguntando o nome do destinatario incluso naquelas viñetas nas que os participantes non se coñecían.

Finalmente, rexistráronse outras estratexias de forma máis esporádica, como é o caso dos marcadores conversacionais (ex.: “*Mira*, mentras que eu recollo o puzzle, podes ir ti por ese xogo?”)⁴ ou do uso da segunda persoa de cortesía, empregados cada un unicamente en 12 peticións. Débese destacar tamén a utilización de dativos de interese (ex.: Por favor, *vasme* buscar un puzzle?), coa vontade de remarcar o beneficio que suporá para o falante a realización do acto que se lle require ao oínte (xogo coas imaxes públicas de ambos os participantes). Ademais, tamén se rexistrou algún caso en que se acudiu á variación da entoación como estratexia clave, ou incluso casos nos que o informante optou por evitar a petición ao considerar que implicaba demasiado custo para o oínte, o que corresponde co punto máis alto da escala da cortesía fixada por Brown e Levinson (1987).

Canto ao núcleo das peticións, é de interese analizar o emprego que fixeron os informantes das diferentes modalidades oracionais, tempos verbais e persoas gramaticais. En relación coa modalidade oracional, predomina, con moito, a modalidade interrogativa (93,5 % das peticións), fronte a un escaso 5,5 % de peticións en modalidade imperativa e un 1 % en modalidade asertiva. Ademais, a meirande parte das peticións en modalidade imperativa foron rexistradas nunha mesma informante, que empregou a devandita modalidade no 83,3 % das súas peticións, polo que este dato debe ser tomado con cautela. No tocante ao tempo verbal, imponse o presente de indicativo, utilizado no 91,6 % das peticións. Rexistráronse tamén casos esporádicos do condicional (2,9 %) e, como se dixo, do imperativo (5,5 %). Finalmente, no que se refire á persoa gramatical, predominou de forma clara a segunda persoa de singular, empregada no 94,7 % das peticións, fronte á primeira de singular (5,2 %) ou de plural (0,2 %). Isto débese a que a meirande parte das peticións se orientaron cara ao oínte, posto que o que se

4 É de destacar o uso do marcador *ho[mé]*, exclusivo do galego, que unicamente se rexistrou nunha petición (“David, por favor, déixame ese cromó *ho!*, que a min só me falta ese e a ti fáltanche outros [...]”).

busca con estes actos de fala é xustamente lograr un cambio no seu comportamento.

Tamén en relación ao núcleo das peticións, resulta de interese analizar o uso do verbo *dar* (“Por favor, dásmo a goma?”) fronte a *prestar* ou sinónimos (“Préstasme a goma?”). Como é lóxico, *prestar* implica certa carga de cortesía respecto a *dar*, o que explica que fose o máis empregado neste tipo de peticións, xunto co seu sinónimo *deixar*. É interesante mencionar certos casos nos que os informantes demostraron ser claramente conscientes da diferenza no grao de cortesía entre estes dous verbos, o que os levou a empregar a forma *prestar* incluso en contextos de incompatibilidade semántica (“Por favor, Sonia, préstasme un pouquiño desa chocolatina?”), o que demostra tamén certa inexperiencia comunicativa.

Unha vez analizadas as distintas estratexias ás que se acudiu nas peticións, é preciso facer un dobre estudo nun plano máis abstracto: por unha banda, sobre a utilización de peticións directas ou indirectas (convencionais ou non convencionais) e, por outra, sobre o predominio da cortesía positiva ou negativa.

Canto á (in)directividade, a maioría das peticións (53%), foron formuladas como indirectas convencionais, practicamente todas baixo a forma de preguntas sobre a capacidade do oínte para realizar o acto requirido (*podes...?*). Das peticións restantes, o 46% foron directas (ex.: “Pedro, por favor, cóllesme o boli?”) e o 1%, indirectas non convencionais. O predominio das indirectas convencionais fronte ás directas demostra a conciencia por parte dos informantes da ameaza que supón a petición para o interlocutor, polo que buscan protexer a súa propia imaxe positiva e a imaxe negativa do oínte mediante o emprego da cortesía negativa. Finalmente, hai que remarcar que a escasa aparición de peticións indirectas non convencionais se debe, probablemente, ás limitacións da metodoloxía. Un dos poucos casos rexistrouse nunha viñeta na que unha nena tiña que pedirllas cartos aos avós dunha amiga; unha informante do grupo 3 (12 anos) optou por lles pedir que a levasen á súa casa buscar os cartos, coa intención de que lle contestasen que xa llos deixaban eles (“Podédesme levar á miña casa, que me quedaron os cartos? É unha urxencia, que teño que ir ao súper comprar algo”).

Por último, é importante falar da utilización da cortesía positiva, negativa ou “mixta”. A meirande parte das peticións (o 86 %) foron formuladas mediante estratexias de cortesía negativa (fórmula *por favor*, tempos verbais como o condicional, peticións indirectas, reforzos etc.). Isto vén demostrar que as peticións son percibidas como ameazas cara á imaxe pública do oínte, o que leva ao falante a empregar estratexias para mitigala. En contraposición, unicamente o 10 % das peticións se basearon na cortesía positiva (petitions directas e sen estratexias destinadas á atenuación da ameaza). Porén, esta clasificación de Brown e Levinson (1987) resulta demasiado ríxida para uns datos empíricos coma estes, aparecendo certas peticións (o 4 % restante) a medio camiño entre a cortesía positiva e negativa, polo que foron denominadas *mixtas*. É o caso, por exemplo, de peticións nas que o imperativo (cortesía positiva) se combina con estratexias como a fórmula *por favor* (cortesía negativa) (ex.: “Por favor, nena, déixame o sitio”), ou casos nos que se busca a creación dun territorio común (cortesía positiva) pero empregando ao mesmo tempo estratexias coma as peticións indirectas (cortesía negativa) (ex.: “Alberto, podes ir mirar a ver se teño algún xogo que nos interese aos dous?”).

Para concluír, é importante esclarecer que o número de recursos empregados nunha petición non ten por que ser directamente proporcional ao grao de cortesía, do mesmo xeito que unha petición directa sen estratexias de cortesía non ten por que ser descortés dependendo do seu contido semántico así como das variables de familiaridade, poder relativo e custo.

4.2. *Influencia das variables sociais e contextuais (familiaridade, poder relativo e custo da petición)*

Neste traballo, asumíuse a relevancia das variables de familiaridade, poder relativo e custo como factores determinantes do grao de cortesía requirido en cada acto de fala. A asunción deste principio, proposto por Brown e Levinson (1987) e seguido por moitos autores posteriores, levou a que fosen estas as variables que guiaron o deseño das viñetas.

En primeiro lugar, no tocante ao poder relativo, semella que esta variable apenas influíu na escolla dunhas ou outras estratexias

de cortesía por parte dos informantes. Unicamente se percibe tal influencia no emprego de certas estratexias dos reforzos, destacando o caso das xustificacións, os diminutivos e cuantificadores e as promesas de compensación. Porén, isto só ocorre nos grupos 2 e 3, posto que os reforzos foron empregados de forma case exclusiva por estes informantes (vid. 4.3.).

En segundo lugar, a variable da familiaridade tampouco foi un factor determinante á hora de escoller as estratexias de cortesía. Os únicos casos nos que se percibe certa influencia desta variable obsérvanse nas peticións dos grupos 2 e 3 en relación ao emprego de vocativos e de dous tipos de estratexias propias dos reforzos: as promesas de compensación (predominan en situacións nas que non hai familiaridade) e os diminutivos e cuantificadores, rexistrados sobre todo en contextos en que si se dá esta relación.

Por último, a variable do custo tamén repercutiu exclusivamente sobre o emprego das estratexias dos reforzos, pero fíxoo dunha forma máis acusada ca o poder relativo ou a familiaridade, sendo xa que logo a variable que demostrou ser considerada como a máis relevante. Dentro dos reforzos, as estratexias cuxo emprego se viu máis influenciado polo custo da petición foron os diminutivos e cuantificadores e as promesas de compensación, que predominaron en peticións que supoñían un custo elevado para o oínte.

Polo tanto, como conclusión ao que se acaba de expoñer, é importante remarcar que as tres variables estudadas influíron de forma practicamente exclusiva no emprego das estratexias dos reforzos, que demostraron ser as que son percibidas como de maior efectividade á hora de mitigar a forza ilocutiva das peticións.

Ademais, é importante destacar que se distingue claramente o grupo 1, cuxos membros non parecen prestar atención a estas variables na escolla das súas estratexias de cortesía, fronte aos grupos 2 e 3, que presentan comportamentos practicamente idénticos entre si (vid. 4.3.). Isto parece non coincidir co establecido por Gordon e Ervin-Tripp (1984), que aseguraban que, xa con 2 anos, os nenos e nenas son sensibles ás variables da familiaridade e do poder relativo, mentres que a do custo non se valora ata a idade escolar, aproximadamente. Con todo, estes resultados deben ser interpretados con prudencia pois, de tratarse dun corpus de fala espontánea, é probable

que os informantes do grupo 1 (4 anos) si demostrasen ter en conta algunha destas variables, en maior ou menor grao.

4.3. *Influencia da idade e sexo*

A idade

A adquisición das estratexias de cortesía dáse de forma progresiva dende a primeira infancia ata a adquisición da competencia comunicativa adulta. Canto á influencia da idade no noso corpus, é preciso indicar que, por unha banda, certas estratexias foron empregadas na mesma medida nos tres grupos de idade. Por outra banda, rexistráronse outras nos grupos 2 e 3 (8 e 12 anos respectivamente) pero non no grupo 1 (4 anos), e outras exclusivamente no grupo 3. Destas observacións dérivase que existen certas estratexias que se adquiren nun momento relativamente temperán, anterior aos 4 anos, mentres que outras semellan ter un carácter máis complexo, polo que son adquiridas de forma máis tardía.

No que concirne ás estratexias rexistradas nos tres grupos indistintamente, hai que destacar o emprego da modalidade oracional interrogativa así como da segunda persoa de singular do presente de indicativo. Deste xeito, todas e todos os informantes empregaron estas estratexias de forma absolutamente maioritaria nas súas peticións. O mesmo ocorre coa cortesía negativa, tamén rexistrada na práctica totalidade das peticións do corpus. A fórmula de cortesía *por favor* é un caso especial, xa que o seu emprego, no canto de manterse inalterado ou aumentar progresivamente durante a infancia –como a meirande parte das estratexias– parece experimentar un retroceso. Así, o 53% das ocorrencias desta estratexia foron rexistradas nas peticións do grupo 1, fronte ao 24% do grupo 2 e o 23% do grupo 3. Este fenómeno débese a que as primeiras estratexias adquiridas para as peticións son aquelas que se formulan explicitamente e que reflicten formas aprendidas, establecidas como convencionalmente cortesés (Gordon e Ervin-Trip 1984, p. 303; Ervin-Tripp, Guo e Lampert 1990, p. 315). Deste xeito, as nenas e os nenos máis pequenos botan man desta estratexia porque se lles repite constantemente que deben empregala sempre que pidan algo. Pola contra, non ocorre o mesmo con outras estratexias como

as dos reforzos, que non poden ser ensinadas explicitamente e que dependen da creatividade e da competencia lingüístico-comunicativa do falante.

Outras estratexias, en cambio, foron rexistradas de forma practicamente exclusiva por parte dos informantes dos grupos 2 e 3, que presentaron un comportamento máis ou menos homoxéneo, polo que semellan ser adquiridas nun momento posterior aos 4 anos e anterior aos 8. É o caso, por exemplo, dos vocativos, dos que se rexistraron 99 ocorrencias no grupo 2 e 75 no grupo 3, mentres que os informantes do grupo 1 unicamente os empregaron en 21 ocasións. Tamén se observa un comportamento semellante no caso da distinción entre o verbo *dar* e outros como *prestar*, de xeito que os informantes do grupo 1 demostraron ser moi directos, empregando na meirande parte das peticións o verbo *dar*, mentres que os dos grupos 2 e 3 presentaron unha clara preferencia polos verbos menos impositivos como *prestar*. Por último, resulta fundamental facer alusión ao caso das estratexias dos reforzos que, como se avanzou, tamén apareceron de forma practicamente exclusiva nas peticións dos e das informantes dos grupos 2 e 3, que produciron o 89,7% dos reforzos rexistrados no corpus. Neste caso, convén facer certas puntualizacións respecto das diferenzas entre os grupos 2 e 3. Así, ambos os grupos presentaron un comportamento practicamente homoxéneo no que respecta a certas estratexias coma os diminutivos e cuantificadores; porén, obsérvase unha tendencia a un maior emprego por parte dos membros do grupo 3 doutras estratexias como as promesas de compensación, como se reflicte na Figura 2.

Os datos presentados na Figura 2 tamén permiten deducir que as primeiras estratexias en seren adquiridas son as xustificacións e os diminutivos e cuantificadores, posto que están presentes xa, aínda que de forma moi restrinxida, no grupo 1 e parecen estar practicamente igual de asimiladas polos membros do grupo 2 ca polos do grupo 3. Pola contra, outras estratexias como a procura de compromiso previo ou o anuncio explícito da petición parecen ser máis complexas, de xeito que apenas foron empregadas nin polos informantes do grupo 3.

Por outra banda, existen estratexias cuxa adquisición se percibe como gradual entre os grupos 1 e 3. É o que ocorre no caso

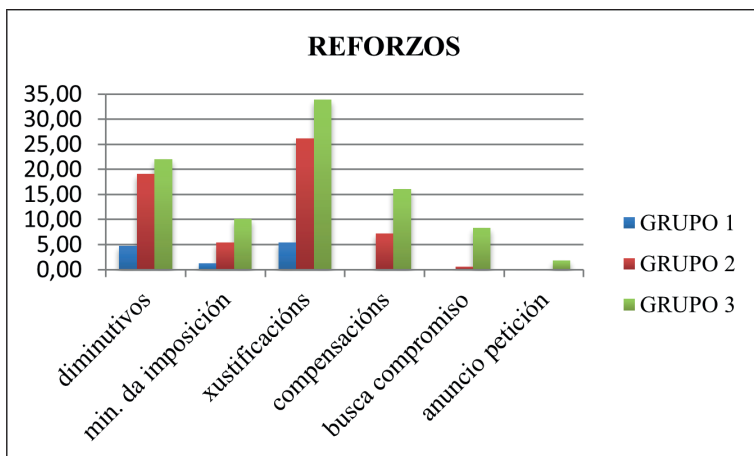


Figura 2. Uso dos reforzos segundo a idade (porcentaxes sobre o total de peticións de cada grupo de idade).

das peticións indirectas convencionais baseadas en preguntas sobre a capacidade do oínte para realizar a acción requirida (ex.: “Por favor, podes pandar ti?”). Así, os máis pequenos empregaron esta estratexia unicamente no 28% das súas peticións, mentres que os membros do grupo 2 a empregaron no 50% das súas e os do grupo 3, no 65,5%.

Por último, rexistráronse outras estratexias que poden ser consideradas como as de maior complexidade do corpus, posto que apareceron de forma practicamente exclusiva nas peticións do grupo 3 e, en varios casos, incluso neste grupo o seu emprego foi moi reducido (posiblemente polo carácter non espontáneo do corpus). Podemos citar como exemplos destas estratexias o uso da modalidade asertiva, do condicional, dos marcadores conversacionais ou dos reforzos baseados na procura de compromiso previo, entre outros.

En síntese, a idade demostrou actuar como factor fundamental na regulación da cortesía das peticións do noso corpus. Así, demostrouse que certas estratexias están xa plenamente adquiridas antes dos 4 anos mentres que outras se van adquirindo de forma progresiva ao longo da infancia.

O sexo

En xeral, no corpus non se rexistraron diferenzas significativas motivadas polo sexo da persoa informante. Como excepción pódese citar o emprego dos verbos *dar* e *prestar* ao pedir un obxecto pertencente ao oínte. Neste caso, as nenas preferiron empregar formas menos impositivas como *prestar* ou *deixar*, mentres que os nenos usaron estes verbos indistintamente. Ademais, os nenos presentaron unha tendencia maior ca as nenas a empregaren a cortesía positiva, nomeadamente no grupo 3, o que demostra unha maior preocupación por parte das nenas por protexeren a imaxe pública de ambos os participantes.

5. Discusión

Comentados todos os aspectos, pódense extraer múltiples conclusións. En relación ás estratexias empregadas —á marxe de calquera variable— pódese comezar destacando a importancia dos apelativos. Así, a fórmula *por favor* demostrou ser a estratexia máis empregada, e os vocativos tamén estiveron presentes nun elevado número de peticións. Canto ao núcleo, a forma preferida para as peticións foi a das oracións interrogativas en presente de indicativo orientadas á perspectiva do destinatario (2ª persoa de singular). Ademais, foron tamén moi frecuentes as peticións indirectas convencionais baseadas en preguntas pola capacidade do oínte para realizar o acto requirido. Por último, as estratexias dos reforzos demostraron ser percibidas como ferramentas clave para a mitigación da forza ilocutiva das peticións por parte dos nenos e nenas do grupo 3 e, en menor medida, do grupo 2. Canto á (in)directividade, a meirande parte das peticións foron indirectas convencionais e apenas se rexistraron casos de indirectas non convencionais, o que se debe probablemente ás limitacións da metodoloxía. Finalmente, como é lóxico, predominou, con moito, a cortesía negativa sobre a positiva.

Canto ás variables de familiaridade, poder relativo e custo, as nenas e os nenos entrevistados pareceron non telas en conta na medida en que se esperaba, o que pode estar relacionado coa metodoloxía empregada. Estes factores só foron claramente decisivos na aparición dos reforzos, empregados en maior medida nas situacións

en que existía un importante custo e unha desigualdade de poder entre os participantes.

Canto á relevancia da idade, este factor si foi clave para os resultados. Así, malia haber casos de estratexias empregadas de forma indiferente polos tres grupos (predominio da modalidade interrogativa, cortesía negativa etc.), foron moitos os exemplos nos que a idade xogou un rol fundamental. Nalgúns casos, presentouse un padrón polo cal se opón o grupo 1 aos grupos 2 e 3, como no emprego de *por favor*, o que parece indicar que existe unha fronteira entre os 4 e os 8 anos que marca a adquisición de importantes contidos relacionados coa competencia pragmática e comunicativa. Noutros casos, percibiuse unha progresión gradual do grupo 1 ao grupo 3 (por exemplo, no incremento das peticións indirectas convencionais) e, finalmente, tamén se deron casos de estratexias rexistradas unicamente no grupo 3, demostrando así seren as máis complexas.

A variable do sexo, por último, apenas determinou ningún cambio nas estratexias de cortesía empregadas, se ben se observou certa tendencia a unha maior cortesía por parte das nenas, moitas veces ligada a unha vontade por evitar as peticións máis directas.

Resulta de grande interese, ademais, comparar os resultados co establecido por distintos autores sobre a cortesía en galego. Por unha banda, Fernández López (2009, pp. 107-108) considera que as suxestións (ex.: “Quedei sen coche, *se me puideses levar ti...*”) constitúen unha estratexia básica das peticións dos galegofalantes. Porén, isto non se ve reflectido no noso corpus, no que non se rexistrou ningún exemplo desta estratexia. Ademais, esta mesma autora afirma que o imperativo é o tempo máis habitual nas peticións en galego, mentres que esta tendencia unicamente se percibiu nunha das informantes entrevistadas (unha nena do grupo 1). En relación co tempo verbal, Fernández López incide tamén na frecuencia do futuro, cuxo emprego estivo completamente ausente neste corpus, e do presente, que si se rexistrou abundantemente. Por último, tamén di que, nos casos das estratexias indirectas convencionais interrogativas (*podes...?*) predomina o presente sobre o condicional, en oposición ao que ocorre en castelán. Este último aspecto, á diferenza dos outros, coincide completamente cos resultados obtidos. En conclusión, agás neste último punto, o modelo establecido por

Fernández López para as persoas galegofalantes tradicionais parece non corresponder co que se observa nas xeracións máis novas. Finalmente, Moreda Leirado (2007) repara no emprego crecente por parte dos nenos e nenas da fórmula *podes...?* que, segundo ela, responde a padróns foráneos. Isto reflíctese de forma moi clara no noso corpus, no que esta estratexia foi rexistrada no 47,9% das peticións. Así, sexa ou non unha estrutura resultado do contacto lingüístico co castelán, o que parece estar claro é que o seu emprego está moi estendido, cando menos, nas xeracións máis novas.

6. Conclusión

A cortesía é unha das competencias pragmáticas que os falantes deben adquirir para dominar unha lingua de forma plena. Esta idea de que os sistemas lingüísticos non se limitan ás regras de carácter léxico ou gramatical resulta clave para os estudos das últimas décadas e constitúe unha perspectiva que non se debe perder de vista. En relación á adquisición da competencia pragmática, é fundamental entender que se trata dun proceso que comeza na primeira infancia (as primeiras vocalizacións son pura pragmática) pero que non se completa ata a adolescencia. Canto ás peticións, moitos estudos (Solé e Soler 2005 e 2006, Bernicot 2006 etc.) afirman que con 4 anos xa se teñen as competencias lingüísticas necesarias para a formulación destes actos de fala. No presente traballo, comprobose que as competencias pragmáticas e as puramente lingüísticas están estreitamente interrelacionadas e que evolucionan da man polo menos ata os 12 anos. De non ser así, non se observarían cambios entre as peticións dos informantes máis pequenos e as dos maiores. Como conclusión, é fundamental considerar en todo momento a adquisición lingüística como un proceso gradual que se dá de forma moi progresiva mediante a incorporación constante de contidos de diversa natureza, cuxa complexidade vai en aumento.

En relación co que se acaba de expoñer, unha das principais conclusións ás que se chegou ten que ver coa relevancia innegable da idade das persoas informantes como factor determinante da complexidade das peticións. Este aspecto maniféstase de forma especialmente clara (aínda que non exclusiva) nos reforzos, que

constitúen as estratexias máis complexas das peticións. Así, mentres que os membros do grupo 1 empregaron de forma case exclusiva a fórmula *por favor* (non teñen aínda as competencias necesarias para empregar estratexias máis complexas), os do grupo 3 –e, aínda que en menor medida, tamén os do grupo 2– botaron man de numerosos reforzos e outras estratexias, moitas veces dunha complexidade considerable.

Canto ao modelo de Brown e Levinson (1987), marco teórico do que parte este traballo, demostrou propoñer categorías realmente útiles para o estudo da cortesía. Deste modo, as variables de poder relativo, familiaridade e custo foron tomadas como piares para o deseño das viñetas a partir das que se obtivo o corpus. Se ben é certo que, en xeral, a relevancia destas variables non se viu reflectida nas estratexias empregadas, si que se tiveron en conta –especialmente o custo e, en menor medida, o poder relativo– nos grupos 2 e 3 á hora de empregaren os reforzos. As estratexias dos reforzos son xustamente as máis propensas a variar por cuestións desta natureza, posto que outros recursos como a fórmula *por favor* poden ser empregados en calquera situación, independentemente da configuración destas variables. Porén, a devandita teoría de Brown e Levinson presenta a limitación de propoñer categorías pechadas nas que non sempre é doado encadrar todas as producións lingüísticas reais. Vimos por exemplo a dificultade á hora de establecer, nalgúns casos, se unha determinada petición presenta cortesía positiva ou negativa, ante o que se optou por propoñer unha terceira categoría de *cortesía mixta*.

Para rematar, é importante insistir nas limitacións da metodoloxía que, como se expuxo, non buscou obter un corpus de fala espontánea. Así, se se quere coñecer o verdadeiro comportamento lingüístico e pragmático dos nenos e nenas, é preciso obter datos procedentes de situacións reais. Como é lóxico, isto implica serias dificultades, posto que non resulta doado provocar situacións nas que se produzan de forma natural suficientes peticións como para constituíren un corpus de análise rico e completo. Ademais, nese tipo de estudos resulta practicamente imposible controlar as variables que entran en xogo en cada momento, dificultando en gran medida a análise posterior dos datos. Por tanto, ambas as metodoloxías presentan certas vantaxes e claras limitacións, co que a solución

ideal pasa probablemente pola combinación e complementación das dúas vías, o que achegaría, sen dúbida, unha información extremadamente rica e valiosa para o estudo da cortesía.

Referencias bibliográficas

- Bernicot, Josie (2006). L'acquisition du langage par l'enfant et la pragmatique : quand la parole est utile aux enfants. *Le Langage et l'Homme*. 41/2, 1-6.
- Blum-Kulka, Shoshana (1987). Indirectness and politeness in requests: same or different? *Journal of Pragmatics*. 11, 131-146.
- Blum-Kulka, Shoshana e House, Juliane (1989). Playing it safe: the role of conventionality in indirectness. En: Shoshana Blum-Kulka, J. House e Gabriele Kasper, eds. *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood: Ablex, 123-154.
- Brown, Roger e Gilman, Albert (1972). Pronouns of power and solidarity. En: Pier Paolo Gigliogli, ed. *Language and Social Context*. Penguin: Harmondsworth, 252-282.
- Brown, Penelope e Levinson, Stephen C. (1987). *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: University Press.
- Carrasco Santana, Antonio (1999). Revisión y evaluación del modelo de cortesía de Brown & Levinson. *Pragmalingüística*. 7, 1-44.
- Economidou-Kogetsidis, Maria (2010). Cross-cultural and situational variation in requesting behaviour: Perceptions of social situations and strategic usage of request patterns. *Journal of Pragmatics*. 42 (8), 2262-2281.
- Ervin-Tripp, Susan, Guo, Jiansheng e Lampert, Martin (1990). Politeness and persuasion in children's control acts. *Journal of Pragmatics*. 14, 307-331.
- Escandell Vidal, M. Victoria (2005). *La comunicación*. Madrid: Gredos.
- Félix-Bradesfer, J. César (2006). Linguistic politeness in Mexico: refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish. *Journal of Pragmatics*. 38 (12), 2158-2187.

- Fernández López, Xemma (2007-08). Estrategias lingüísticas para la mitigación de las peticiones en gallego. *Pragmalingüística*. 15-16, 84-111.
- Fernández López, Xemma (2009). Interferencias pragmáticas: aproximación ás estratexias de cortesía nas peticións en galego. *Revista Galega de Filoloxía*. 10, 75-113.
- Goffman, Erving (1967). *Interaction ritual. Essays on face-to face behavior*. New York: Anchor Books.
- Gordon, D. e Ervin-Tripp, S. (1984). The Structure of Children's Requests. En: Richard L Schiefelbusch e Joanne Pickar, eds. *The acquisition of communicative competence*. Baltimore: University Park Press, 295-321.
- Grice, H. Paul (1975). Logic and conversation. En: Peter Cole e Jerry L Morgan, eds. *Syntax and semantics. Vol. 3. Speech acts*. New York: Chicago Linguistic Society, 41-58.
- Matthews, Danielle, ed. (2014). *Pragmatic development in first language acquisition*. Amsterdam: John Benjamins.
- Moreda Leirado, Marisa (2007). Os marcadores conversacionais como marca de cortesía no galego actual. En: Helena Chrystello e Chrys Chrystello, orgs. *Galiza: Berço da Lusofonia: Atas do V Colóquio Anual de Lusofonia*. Bragança: Arcos Online, 185-198.
- Piccardi, Alice (2004). A *retranca* como acto lingüístico. *Cadernos de lingua*. 26, 99-108.
- Solé Planas, María Rosa e Soler Vilageliu, Olga (2005). Las peticiones directas e indirectas en el habla infantil. *Infancia y Aprendizaje*. 28 (2), 159-178.
- Solé Planas, María Rosa e Soler Vilageliu, Olga (2006). Requests in children from two different points of view. *Le langage et l'Homme*. 41/2, 81-100.
- Wrubel Brants, Giovanna (2009). Aspectos da cortesía verbal no discurso infantil. *Letra Magna. Revista Eletrônica de Divulgação Científica em Língua Portuguesa, Lingüística e Literatura*. 11. Disponible en <http://docplayer.com.br/53988146-Aspectos-da-cortesia-verbal-no-discurso-infantil.html> [20/04/2016].