

El poder social en la selección de estrategias semánticas de petición: análisis contrastivo en español e inglés

PILAR ROBLES GARROTE
Sapienza-Università di Roma
pilar.robles@uniroma1.it

RESUMEN: El propósito de este artículo de investigación es identificar las estrategias semánticas de petición utilizadas en la interacción escrita de hablantes de español e inglés, con el fin de comprobar la influencia de la variable ‘poder social’ en la selección de las mismas. Para ello, se analizó un corpus de correos electrónicos del ámbito académico redactados por universitarios nativos. Las estrategias de petición fueron categorizadas según el manual de codificación del CCSARP (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989) y en el análisis se atendió a dos parámetros: la directividad y la perspectiva. Los resultados muestran algunas analogías y divergencias a nivel intergrupales e intragrupal y marcadas variaciones en la selección de las estrategias utilizadas determinadas por la diferencia de estatus social entre los interlocutores.

Palabras clave: Peticiones, estrategias semánticas, Retórica Contrastiva, Análisis del Discurso, Sociopragmática, lingüística de corpus.

ABSTRACT: The purpose of this research paper is to identify the semantic strategies of requests used in the written interactions of Spanish and English-speakers, in order to verify the influence of the variable 'social power' in the selection of these strategies. For this purpose, a corpus of academic e-mails written by native-speaker university students was analyzed. Request strategies were categorized according to the coding manual CCSARP (Blum-Kulka, House and Kasper, 1989), and, in the analysis, two parameters were considered: directivity and perspective. Results show similarities and differences at the intergroupal and intragroupal levels and accentuated variations in the selection of the strategies shaped by differences in social status between interlocutors.

Keywords: Requests, semantic strategies, Contrastive Rhetoric, Discourse Analysis, Sociopragmatics, Corpus linguistics.

0. INTRODUCCIÓN

Las peticiones son actos de habla fascinantes por muchas razones, por razones sociales [...] y también porque se da una gran variabilidad en las formas y en los modos en los que formulamos peticiones. Tengamos en cuenta, en primer lugar, que las peticiones son “pre-events”, acontecimientos que tienen lugar antes de la acción. En primer lugar, realizamos la petición y después ocurre algo. Otros actos de habla son realizados después de la acción (Blum-Kulka, 1996: 180).

Se trata de actos de habla de carácter directivo que manifiestan un elevado grado de exigencia para el interlocutor, pues están dirigidos a modificar el comportamiento del receptor de la petición (Searle, 1975: 11). Brown y Levinson (1987) consideran que las peticiones amenazan directamente la imagen del interlocutor socialmente y afectan a su imagen negativa, puesto que son impositivas, se imponen a la libertad de acción del hablante, por ello es preciso reparar o compensar la amenaza que éstos provocan. Según los autores el modo de enunciar las peticiones y la selección de las estrategias empleadas en las mismas dependerá de tres factores: la distancia social, la relación de poder social y el nivel de imposición de la petición.

El presente estudio exploratorio trata de poner de manifiesto la influencia de la variable ‘poder social’ en la selección de las estrategias semánticas de petición utilizadas por veinte hablantes de dos variedades lingüísticas¹: español peninsular e inglés irlandés. Para ello, se analizó un corpus de correos electrónicos del ámbito académico redactados por estudiantes universitarios nativos.

Las estrategias encontradas fueron analizadas y caracterizadas en función del grado de direccionalidad de la petición y la perspectiva. Posteriormente se cotejaron los datos obtenidos en cada una de las lenguas y se compararon con los resultados de estudios precedentes que habían utilizado un diseño similar en algunos de sus parámetros de análisis.

Los resultados muestran algunas analogías y divergencias en las dos variedades lingüísticas y marcadas variaciones en la selección de las estrategias utilizadas determinadas por la relación de poder social entre los interlocutores.

1. ALGUNAS DIFERENCIAS CULTURALES EN EL ACTO DE HABLA DE LA PETICIÓN

Como ocurre en tantos otros actos de habla, las estrategias utilizadas en las peticiones varían en función de la cultura e incluso la misma estrategia puede ser utilizada para fines distintos. En las siguientes líneas veremos algunos ejemplos de estrategias de petición efectuadas en diferentes culturas ante una situación frecuente de la vida cotidiana, como pedir la sal en la mesa.

En lenguas románicas como el castellano y el italiano en una situación de distancia social es frecuente utilizar una pregunta con el verbo *poder* en presente o en condicional: *¿Puede / podría pasarme la sal, por favor? Può / Potrebbe passarmi il sale, per piacere?* Este tipo de formulación de la petición no supondría grandes problemas de comunicación en un contexto anglófono, pues en inglés es posible construir peticiones con la misma estructura verbal sin producir variaciones semánticas: *Can / Could you pass me the salt, please?* Cualquier hablante competente de español o inglés conoce la regla pragmática que indica que las preguntas que se refieren a la capacidad del oyente de hacer algo han de interpretarse como peticiones (Díaz Pérez, 2001: 172) y lo mismo ocurre en la lengua italiana. Sin embargo,

si va usted a Polonia y, diccionario en mano, compone una frase como *¿Puede pasarme la sal?*, debe saber que lo único que conseguirá es dejar completamente perplejo a su interlocutor, que no sabrá muy bien qué hacer: interpretará su enunciado como una pregunta real (y no como una petición) y no le encontrará sentido, ya que le parecerá evidente que sí puede pasar la sal (Escandell Vidal, 1995: 40).

Al igual que en polaco, esta pregunta en ruso se interpretaría como una consulta para saber si el oyente tiene la capacidad física para pasar la sal, lo que supondría un error pragmalingüístico por la transferencia de la L1 a la L2 (Wierzbicka, 1991; Fernández Amaya, 2008). Por otra parte, el mismo enunciado *¿Puede pasarme la sal?* (a primera vista cortés e inofensivo) resulta ostensiblemente descortés en tai, la lengua de Tailandia, donde lo correcto sería *Ayúdeme a coger la sal* (Escandell Vidal, 1995):

En una cultura como la nuestra solemos pensar que es cortés porque se expresa la voluntad del hablante de no imponer sus deseos sobre el interlocutor; en la cultura tailandesa, en cambio, es descortés porque pone en duda de manera abierta y explícita las capacidades del destinatario (Escandell Vidal, 1995: 41).

Los ejemplos nos muestran que una misma estrategia de petición puede recibir interpretaciones diferentes según la cultura. Se trata de una cuestión de convención, pues el hecho de que dos

¹ Hablamos de variedades lingüísticas puesto que, como veremos más adelante, las convenciones pragmáticas no siempre son extensibles a la totalidad de culturas que comparten una misma lengua. En consecuencia, en lo referido a la competencia pragmática, resulta más adecuado hacer referencia específica a las diferentes variedades lingüísticas (Cenoz y Valencia, 1996: 235).

secuencias sinónimas desde el punto de vista composicional difieran tan significativamente en la interpretación sugiere que no nos encontramos simplemente ante una cuestión de inferencia a partir de principios de naturaleza general (Escandell Vidal, 1998: 10). Del mismo modo, las restricciones sociopragmáticas de una cultura determinarán los niveles de habla más o menos directa y el grado con que sus hablantes eligen expresar sus intenciones de forma clara o transparente cuando hablan (Blum-Kulka, 1996: 156).

¿Qué podemos decir en este caso, cuando estás sentado en el teatro con tu pareja y la persona sentada delante te impide ver? Te gustaría cambiar de asiento con tu pareja. Ahora bien, si tú eres una persona israelí, y pienso que éste sería el caso de otras culturas, podrías decir algo similar a *¿Te importaría cambiarme el asiento? No puedo ver por la señora del sombrero*. Es más probable que una mujer japonesa le preguntara a su marido lo siguiente: *¿Te gusta tu asiento?*, y esperara que él comprendiera que ella quería cambiar de asiento (Blum-Kulka, 1996: 157).

El desconocimiento de estas restricciones sociopragmáticas hace que la interpretación de las intenciones comunicativas se realice prevalentemente a través del prisma de las convenciones de la propia cultura que, como hemos visto, no siempre coinciden con las del interlocutor. En efecto, en estos casos la falta de dominio en la competencia pragmática puede suscitar fricciones entre los interlocutores provocadas por los malentendidos en la comunicación. El impacto directo que este aspecto ejerce en las relaciones interpersonales, evidencia la necesidad de fomentar la instrucción en la competencia pragmática en la enseñanza de las lenguas extranjeras; por ende, los estudios contrastivos resultan de gran utilidad para la identificación explícita de las analogías y divergencias existentes en diferentes culturas y su aplicación didáctica permite obtener las herramientas necesarias para lograr una comunicación eficaz.

Por otro lado, la confrontación de los patrones pragmáticos de otras culturas con los propios invita a la reflexión sobre la propia identidad social y fomenta actitudes de solidaridad y tolerancia, imprescindibles en una sociedad cada vez más multicultural.

2. LA PETICIÓN: BREVE APROXIMACIÓN EMPÍRICA

En 1984 comienza un relevante proyecto de investigación que pone en evidencia las divergencias de uso de las estrategias pragmáticas para un mismo acto de habla en diferentes culturas y aporta nuevos recursos metodológicos de gran valor para el análisis de peticiones y disculpas. Se trata del *Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns* (CCSARP), más conocido por la posterior publicación de sus resultados en Blum-Kulka, House y Kasper (1989), una colaboración conjunta entre lingüistas de diferentes países con el objetivo de estudiar empíricamente estos dos actos de habla en ocho lenguas o variantes lingüísticas (Blum-Kulka y Olshtain, 1998: 197). Las autoras categorizan los tipos de peticiones estableciendo tres niveles según la *directividad* del enunciado:

- Directo: peticiones realizadas con marcas sintácticas de carácter imperativo, performativo o con expresiones de deseo o necesidad.
- Convencionalmente indirecto: peticiones realizadas mediante referencias a precondiciones contextuales necesarias para la ejecución de la petición, sugerencias o preguntas preparatorias.
- Indirecto no convencional: peticiones realizadas mediante unas referencias parciales al objeto de petición o pistas contextuales.

El manual de codificación de peticiones del CCSARP agrega otra dimensión de análisis, denominada *perspectiva*, que también utilizamos en el análisis del presente trabajo, y que se refiere a quién se nombra en el acto de habla; “es una dimensión muy importante, por la diferencia en el sig-

nificado social que se transmite por la elección de la perspectiva” (Blum-Kulka, 1996b: 190). En esta dimensión las autoras distinguen las siguientes categorías:

- Peticiones orientadas al oyente
- Peticiones orientadas al hablante
- Peticiones orientadas al oyente y al hablante
- Peticiones impersonales

A partir de este gran proyecto de pragmática intercultural y de la taxonomía de Blum-Kulka, House y Kasper (1989), surgen diversas investigaciones de carácter contrastivo como las de Cenoz y Valencia (1996), Cenoz (1999), Díaz Pérez (2001), Tello Rueda (2006), Pinto (2010) y Toledo Vega (2012), entre otros, que abordan el acto de habla de la petición en la conversación oral comparando diferentes variedades de español e inglés desde diversas perspectivas.

Los resultados de la investigación de Cenoz y Valencia (1996, p.223) muestran que tanto en inglés americano como en español peninsular el uso de estrategias convencionalmente indirectas es el más frecuente (90% en inglés y 84,4% en español), contradiciendo los resultados en español argentino del estudio de Blum-Kulka, y House (1989), en el que se utilizó este tipo de peticiones en un porcentaje significativamente más bajo (60%). Posteriormente, el estudio de Cenoz (1999) confirma estos resultados y concluye que en la variedad peninsular de español, a diferencia de la argentina, no predominan las estrategias directas, sino las indirectas y que en español peninsular se toma la perspectiva del oyente (Cenoz, 1999: 156).

Los datos aportados por Díaz Pérez (2001) también verifican un predominio de las peticiones indirectas no convencionales en todas las intervenciones de los hablantes nativos de español peninsular, inglés británico y los no nativos de inglés analizadas en su tesis doctoral. Sin embargo, sus resultados indican que los hablantes de español son los que recurren a estrategias más directas.

En el estudio de Tello Rueda (2006) se compararon las peticiones producidas por hablantes de español colombiano, hablantes de inglés americano y aprendientes de inglés L2. Estos últimos optaron por un gran número de estrategias semánticas directas y menor uso de modificadores externos e internos que los nativos anglófonos y utilizaron estrategias similares a las de su L1, presentando fallos sociopragmáticos que causaban peticiones socialmente inaceptables en la L2.

Estas investigaciones se centran en el análisis de las estrategias para formular peticiones en la interacción oral, sin embargo, cuando el intercambio comunicativo se desarrolla de manera asincrónica a través de un canal escrito, como el correo electrónico, las características inherentes a este medio² pueden incidir directamente en la selección de las estrategias. En los referentes al registro, por ejemplo, el medio virtual presenta una combinación de rasgos de la comunicación escrita y la oral (Laborda, 2003, s.n.) cuyas peculiaridades dependerán de factores contextuales y de la distancia social entre los interlocutores (Sproull, y Kiesler, 1986). Así, los correos electrónicos de registro formal conllevan ciertas características propias de los géneros epistolares clásicos, mientras que los de registro informal presentan una mayor aproximación a las estrategias utilizadas en el lenguaje oral.

Por otro lado, diversos autores ponen de manifiesto la relevancia de las particularidades de las estrategias de cortesía verbal en este medio (Laborda, 2003; Alcoba Rueda, 2004; Vela Delfa, 2006; Duthler, 2006) pues la ausencia del lenguaje no verbal o de elementos suprasegmentales, como el tono o las pausas, comporta el reemplazo de éstos por otro tipo de recursos gráficos.

El estudio de Duthler (2006) da cuenta de la influencia del medio oral o escrito en la selección de estrategias de cortesía en su investigación sobre las peticiones en lengua inglesa en buzones de

² Autores como Gains (1999), Baron (2000), López Alonso (2003) o Vela Delfa (2005) han contribuido a caracterizar este género discursivo de carácter virtual.

voz y correos electrónicos. Sus resultados muestran que las peticiones realizadas por correo electrónico presentan más estrategias de cortesía, pues este medio permite a los usuarios un mayor control sobre la planificación y ejecución del mensaje, mientras los usuarios del buzón de voz deben manejar más señales no verbales que los usuarios de correo electrónico

Biesenbach-Lucas (2007) analiza correos electrónicos en inglés L1 y L2 y los resultados muestran que los informantes seleccionaron estrategias más directas para las peticiones con bajo grado de imposición, sin embargo, las más impositivas se realizaron con estrategias indirectas.

En lengua española Nicholls (2009) analiza las estrategias en peticiones electrónicas utilizadas por hablantes de español mexicano en L1, L2 y hablantes de herencia. Sus resultados también muestran que los tres grupos utilizan preferentemente las peticiones indirectas convencionales.

Por su parte, Félix-Brasdefer (2012) investiga los tipos de petición y los modificadores léxicos y sintácticos en un corpus de correos electrónicos de diferentes grados de imposición de estudiantes estadounidenses en inglés L1 y español L2. Al igual que en el estudio de Biesenbach-Lucas (2007), se ratifica que la variable 'grado de imposición' influye sobre las estrategias de petición.

3. CORPUS ANALIZADO

El presente estudio exploratorio trata de poner de manifiesto la influencia de la variable *poder social* en la selección de las estrategias semánticas de petición utilizadas en las interacciones asincrónicas de veinte hablantes nativos de español peninsular e inglés irlandés.

Todos los informantes de este estudio eran estudiantes universitarios (diez españoles y diez irlandeses) y cada uno de ellos redactó en su lengua nativa dos correos electrónicos de petición basados en situaciones de la vida cotidiana del ámbito académico, pero dirigidos a interlocutores con diferente rango jerárquico y, en consecuencia, distinto grado de poder social: una petición dirigida a un profesor y otra dirigida a un compañero de clase³. De este modo, se conformó un corpus de cuarenta correos electrónicos del que se extrajeron diferentes estrategias semánticas de petición, que fueron estudiadas atendiendo a dos parámetros de análisis: la perspectiva de la petición y el grado de directividad.

4. TIPOS DE PETICIÓN SEGÚN LAS ESTRATEGIAS SEMÁNTICAS

En el presente estudio las estrategias semánticas de petición fueron clasificadas mediante un esquema fundamentado en la codificación de peticiones del CCSARP de Blum-Kulka, House y Kasper (1989) en el que se realizaron algunas adaptaciones para adecuarlo a las características propias de la interacción escrita. Nuestro esquema aborda dos dimensiones en el acto de habla de la petición: la directividad, o carácter más o menos directo de las peticiones, y la dimensión de la perspectiva.

El análisis del corpus identifica la frecuencia de uso de ocho tipos de estrategias de petición, en función de su grado de directividad⁴, clasificadas del siguiente modo:

³ Con el fin de aislar la variable estudiada se propusieron situaciones cotidianas de similar nivel de imposición y distancia social: la solicitud de un aplazamiento en un trabajo académico (a un profesor universitario) y la petición de los apuntes del día anterior (a un compañero de clase al que se conoce desde hace poco tiempo).

⁴ Enumeradas desde la más directa, el imperativo, a la menos directa, la insinuación.

Estrategias directas

Imperativo	<i>Envíame tu propuesta.</i>
Declaración de un deseo	<i>Quiero que vengas conmigo a la reunión.</i>
Declaración de necesidad	<i>Necesito que me lleves a clase.</i>
Declaración de la petición	<i>Le pedimos que nos envíe el programa.</i>
Declaración evasiva	<i>Me gustaría que me incluyera en su grupo.</i>

Indirectas Convencionales

Sugerencia	<i>¿Qué te parece si hacemos juntos el trabajo?</i>
Pregunta consultante	<i>¿Podrías traerme los documentos mañana?</i>

Indirectas no convencionales

Insinuación	<i>¿Has ido a clase?, ¿tienes los apuntes?</i>
-------------	--

En cuanto a nuestro segundo parámetro de análisis, la perspectiva, tomamos como referencia los cuatro tipos de peticiones que señalan las autoras⁵ y que se presentan a continuación.

Orientadas al receptor	<i>¿Puedes llevarme a clase?</i>
Orientadas al emisor	<i>¿Puedo contar con tu ayuda en este proyecto?</i>
Orientadas al emisor y al receptor	<i>¿Vamos juntos en tu coche?</i>
Impersonales	<i>Quería preguntarle si es posible aplazar la fecha de entrega de mi trabajo.</i>

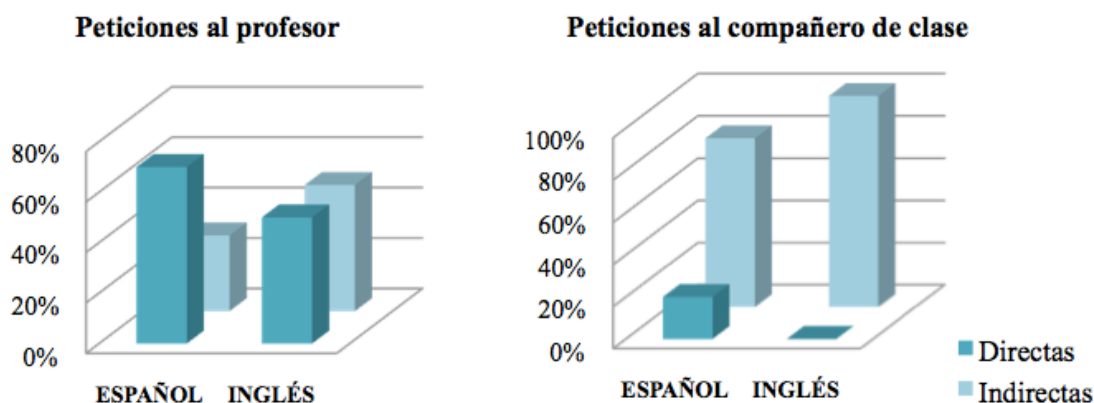
4.1. La directividad en las estrategias de petición.

Figura 1 - Directividad en estrategias de petición.

Los resultados muestran algunas divergencias en la directividad de las estrategias de petición utilizados por los nativos de las dos lenguas en los correos electrónicos al profesor y similitudes en las estrategias de peticiones al compañero de clase (véase figura 1).

En las peticiones al profesor las producciones de los hablantes de español peninsular (PEp) presentan un mayor número de peticiones directas (70%) y tan solo un 30% de estrategias indirectas.

⁵ Se ha adecuado la nomenclatura de esta taxonomía, pues en la interacción escrita no hablamos de hablante y oyente, sino de emisor y receptor.

tas. En las producciones de hablantes de inglés irlandés (PIr), en cambio, los informantes utilizaron el mismo número de peticiones indirectas que directas.

Las peticiones entre compañeros de estudio conllevan un cambio en el registro que no permite el uso de fórmulas formales estandarizadas, como ocurre en las peticiones a un interlocutor de mayor poder social en la escala jerárquica del ámbito académico. En este caso, se aprecia un considerable aumento de las estrategias indirectas de petición en las PIr (100%) y en PEp (80%).

A continuación exponemos de un modo algo más detallado las diferentes estrategias empleadas.

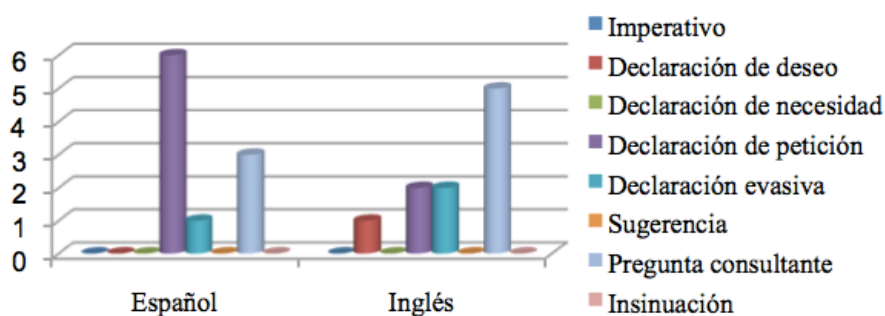


Figura 2 - Estrategias semánticas en peticiones al profesor.

Como vemos en la figura 2, en las peticiones dirigidas al profesor se observa una preferencia por las estrategias de directividad intermedia y una total ausencia de las estrategias situadas en los extremos de los niveles de este parámetro: el *Imperativo*, como estrategia de petición más directa, y la *Insinuación*, estrategia menos directa de la clasificación. En las peticiones al profesor en castellano el tipo de estrategia semántica más utilizada fue la *Declaración de petición* (60%). En esta situación, la mayoría de los participantes seleccionó estrategias de carácter estandarizado del discurso formal escrito, como vemos en los ejemplos:

- (1) “Me pongo en contacto con usted para solicitar una prórroga en la entrega del proyecto de fin de máster que usted imparte”. [Declaración de petición]
- (2) “Me dirijo a usted para solicitarle un aplazamiento de una semana en la entrega de mi proyecto final”. [Declaración de petición]

La segunda estrategia más utilizada, en un porcentaje muy inferior, fue la *Pregunta consultante* (30%), formulada en ocasiones de modo indirecto, y la menos utilizada la *Declaración evasiva* (10%). Veamos algunos ejemplos:

- (3) “¿Podría usted darme unos días más para prepararlo?” [Pregunta consultante]
- (4) “Le escribo para saber si sería posible entregar el proyecto final una semana más tarde del plazo establecido”. [Pregunta consultante formulada de modo indirecto]
- (5) “Me gustaría que me dejase una semana más de plazo”. [Declaración evasiva]

Las PIr presentan un mayor número de *Preguntas consultantes* (50%) y, a diferencia de las muestras en español, todas ellas están formuladas de modo directo. En cuanto a las estrategias directas, aparecen con la misma frecuencia la *Declaración de petición* (20%) y la *Declaración evasiva* (20%) y la menos utilizada fue la *Declaración de deseo* (10%).

- (6) “I wish to apply for a week long extension if possible” [Declaración de deseo]
- (7) “Is there any way you might be able to give me this extra week?”. [Pregunta consultante]
- (8) “I am asking for your permission to submit it a week later”. [Declaración de petición]
- (9) “I would like to request an extension of one week, extending my deadline to 8th June”. [Declaración evasiva]

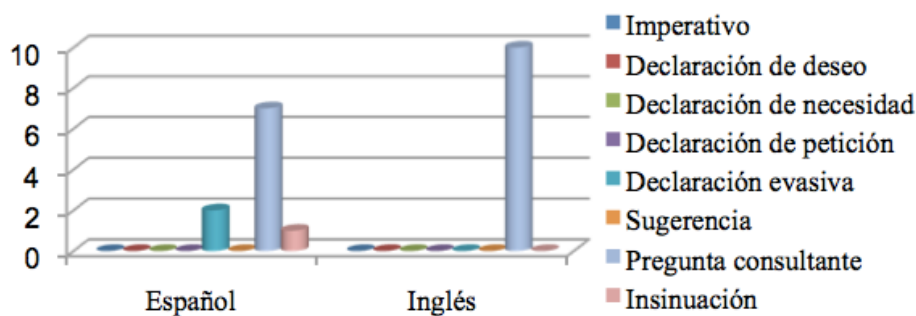


Figura 3 - Estrategias semánticas en peticiones al compañero de clase.

En las peticiones dirigidas a un compañero de clase se observa, tanto en las muestras en español como en inglés, un predominio absoluto de la *Pregunta consultante* como estrategia de petición preferida. Sobre todo en las PIr, donde esta estrategia indirecta fue la única utilizada por los participantes, como mostramos en la Figura 3. Veamos algunos ejemplos de este tipo de estrategia:

- (10) “Would you mind sending me on whatever information you got and the assignment deadlines?” [Pregunta consultante]
 (11) “Just wondered if you don’t mind filling me in on what the lecturer did in class today”. [Pregunta consultante formulada de modo indirecto]

Las Pep presentan un 80% de *Preguntas consultantes* formuladas en su mayoría de modo directo, seguidas en un número muy inferior de las *Declaraciones evasivas* (20%) y la estrategia menos utilizada fue la *Insinuación* (10%), única estrategia indirecta no convencional encontrada en este corpus. Veamos algunos ejemplos:

- (12) “¿Podrías dejarme los apuntes de hoy?” [Pregunta consultante]
 (13) “Me gustaría pedirte los apuntes de clase”. [Declaración evasiva]
 (14) “¿Me he perdido algo estos días?” [Insinuación]

A modo de resumen, en las peticiones al profesor en inglés irlandés los participantes seleccionaron un número equitativo de estrategias directas e indirectas, mientras que en español peninsular predominaron las estrategias directas (70%) enunciadas mediante fórmulas formales estandarizadas. Estos resultados difieren de los aportados por Nicholls (2009) en español mexicano, que muestran un predominio de las estrategias *convencionales indirectas* (46,7%).

Los porcentajes varían cuando el interlocutor es un compañero de estudios y el contexto determina el uso de un registro coloquial: los resultados en español muestran un considerable aumento de las estrategias *indirectas no convencionales* con respecto a los correos al profesor (de 30% a 80%) que concuerda con los del estudio de Nicholls (2009), en el que también se eleva considerablemente el número de este tipo de estrategias en las peticiones al compañero de clase (82,8%); en inglés el aumento es absoluto, pues todos los participantes sin excepción seleccionaron estrategias *indirectas no convencionales*, coincidiendo con los resultados en español peninsular de Díaz Pérez (2001) y con los de Cenoz y Valencia (1996) y también coincide con los de Cenoz (1999) en español peninsular e inglés americano. La explicación de este cambio en las estrategias puede deberse al cambio de registro, más formal en el caso del receptor con mayor poder social e informal en el caso del receptor con igual jerarquía. Esto explicaría que en la interacción escrita con un interlocutor con igual relación de poder social, al utilizarse un discurso más coloquial, los resultados se acerquen a los datos de los estudios centrados en la expresión oral, como adelantábamos en la aproximación empírica.

4.2. La perspectiva de la petición.

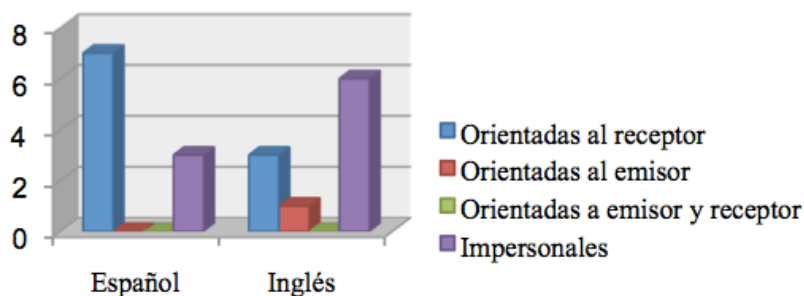


Figura 4 - Perspectiva de las peticiones al profesor en L1.

Si bien la clasificación utilizada para el análisis contempla cuatro tipos de petición en función de la perspectiva, destaca la total ausencia en el corpus de peticiones formuladas de un modo bilateral. Al igual que ocurre en el estudio de Biesenbach-Lucas (2007) en esta situación concreta, ninguna de las peticiones estudiadas están orientadas a emisor y receptor simultáneamente (véanse figuras 4 y 5).

En las peticiones al profesor existen variaciones en los dos grupos, que reflejan las diferencias en el estilo retórico de cada variedad lingüística: las PEp presentan una mayor frecuencia de *peticiones orientadas al receptor* (70%) y un menor uso de *peticiones impersonales* (30%).

(15) “[...] le solicito a modo de excepción una semana más de plazo [...]”. [Petición orientada al receptor]

(16) “[...] le escribo para saber si sería posible entregar el proyecto final una semana más tarde del plazo establecido”. [Petición impersonal]

En las PIr, por el contrario, predominan las *peticiones impersonales* (60%) y el uso de *peticiones orientadas al receptor* es menos frecuente (30%). La estrategia menos usada es la *petición orientada al emisor* (10%).

(17) “I would like to request an extension of one week, extending my deadline to 8th June”. [Petición impersonal]

(18) “I am asking for your permission to submit it a week later”. [Petición orientada al receptor]

(19) “Is there any chance I could get an extension until this day next week?” [Petición orientada al emisor]

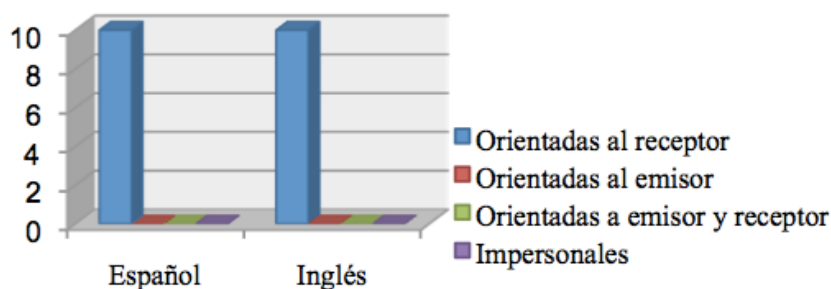


Figura 5 - Perspectiva de las peticiones al compañero de clase en L1.

Por otra parte, se observan marcadas divergencias cuando no existen diferencias jerárquicas entre los interlocutores. Como vemos en la figura 5, en las peticiones con interlocutores de igual rango (alumno-alumno) existe un predominio absoluto de las peticiones *orientadas al receptor* en las dos lenguas. A continuación vemos algunos ejemplos de las dos variedades lingüísticas:

(20) “Me gustaría pedirte un favor: ¿me podrías decir qué se ha dado en clase y si han mandado deberes para casa?” [Petición orientada al receptor]

(21) “If you could possibly pass on notes that were taken during the class or any work that we need to prepare for tomorrow’s class?” [Petición orientada al receptor]

Recapitulando los datos analizados, en las peticiones al profesor se detectaron diferencias en la perspectiva. Los resultados en las PEp muestran un predominio de las estrategias *orientadas al receptor*, mientras que las PIr presentan un mayor número de estrategias *impersonales*.

En cuanto a las peticiones al compañero, se observa una hegemonía de las *peticiones orientadas hacia el receptor* en ambos grupos y se confirman los datos del estudio de Cenoz (1999) en español peninsular, los de Blum-Kulka y House (1989) en español argentino y los de Tello Rueda (2006) en español colombiano e inglés americano.

Se aprecia que en las PEp, independientemente del poder social del destinatario, predominan las *peticiones orientadas hacia el receptor*, mientras que en las PIr el predominio de este tipo de peticiones o las *impersonales* está influenciado por el destinatario de la petición y el registro empleado en cada caso.

5. CONCLUSIONES

En el presente estudio se ha analizado un corpus de cuarenta correos electrónicos de petición redactados por estudiantes universitarios españoles e irlandeses con el fin de identificar las divergencias y analogías encontradas en las estrategias semánticas de petición utilizadas en la interacción asincrónica y la influencia del estatus social del interlocutor en la selección de estas estrategias.

Tras analizar los resultados, se han encontrado diferencias en las estrategias utilizadas atendiendo al grado de poder social entre los interlocutores. En lo referido al grado de directividad las PIr utilizaron *estrategias directas e indirectas* en las peticiones a un interlocutor de mayor rango social, mientras que en las PEp predominaron las *estrategias directas* en el uso de fórmulas del discurso escrito formal de carácter estandarizado. Se observa un significativo aumento de las *estrategias convencionalmente indirectas* en las PEp y las PIr cuando el interlocutor es del mismo rango jerárquico.

Se aprecian divergencias intergrupales en los resultados de las diferentes variedades lingüísticas en cuanto a la percepción de la petición: en las PEp predominan las *peticiones orientadas al receptor* y en las PIr las *impersonales*. Sin embargo, cuando no existen diferencias referentes al poder social entre interlocutores, las peticiones orientadas hacia el receptor aumentan situándose en los índices más altos en las muestras de ambos grupos.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCOBA RUEDA, S. (2004), "Cortesía e imagen en la lengua de Internet", D. Bravo y A. Briz (eds.): *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona, Ariel Lingüística, 357-370.
- BARON, N. (2000), "Alphabet to Email: How written English evolved and where it's heading", Bother, D. (2001): *E-Writing. 21st-century Tools for Effective Communication*, London/New York, Routledge.
- BIESENBACH-LUCAS, S. (2007), "Students writing emails to faculty: an examination of e-politeness among native and non-native speakers of english", en *Language Learning & Technology*, 11/2, 59-81, < <http://llt.msu.edu/vol11num2/biesenbachlucas/default.html> >
- BLUM-KULKA, S. (1996), "Variaciones en la formulación de peticiones", J. Cenoz y J. F. Valencia (eds.): *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, 179-194.
- BLUM-KULKA, S. y HOUSE, J. (1989), "Cross-cultural and situational Variation in Requesting Behavior", S. Blum-Kulka y J. House (eds.): *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex, 123-154.

- BLUM-KULKA, S. y OLSHTAIN, E. (1984), "Requests and apologies: a cross cultural study of speech act realization patterns (CCSARP)", en *Applied Linguistics*, 5, 196-213.
- BLUM-KULKA, S., HOUSE, J y KASPER, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex.
- CENOZ, J. (1999), "Pragmática contrastiva: comparación de la producción de actos de habla en inglés y en español", L. Iglesias y P. Nuñez (eds.): *Actas del I Congreso de Lingüística Contrastiva, Lenguas y Culturas*, Santiago de Compostela, Universidad de Santiago de Compostela, 151-158.
- CENOZ, J. y VALENCIA, J. (1996), "Las peticiones: una comparación entre hablantes europeos y americanos", J. Cenoz y J. F. Valencia (eds.): *La Competencia Pragmática: Elementos Lingüísticos y Psicosociales*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 225-238.
- DÍAZ PÉREZ, F. J. (2001), *Producción de actos de habla en inglés y en español: un análisis contrastivo de estrategias de cortesía verbal*, tesis doctoral, Universidad de Jaén, Jaén < <http://ruja.ujaen.es/handle/10953/322> > [Fecha de consulta: 02/04/2013].
- DUTHLER, K. W. (2006), "The politeness of requests made via email and voicemail: Support for the hyperpersonal model", en *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11/2, < <http://jcmc.indiana.edu/vol11/issue2/duthler.html> >.
- ESCANDELL VIDAL, M.^a V. (1995), "Cortesía, formulas convencionales y estrategias indirectas", en *Revista Española de Lingüística*, 21/1, 31-66.
- (1996), "Los fenómenos de interferencia pragmática", en *Didáctica del Español como Lengua Extranjera*, Expolingua 3, Madrid, 95-109.
- (1998), "Cortesía y relevancia", H. Haverkate, G. Mulder y C. Fraile Maldonado (eds.): *La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos*, Editions Rodopi Bv, Amsterdam-Atlanta.
- FÉLIX-BRASDEFER, J. C. (2012), "E-mail requests to faculty: E-politeness and internal modification", M. Economidou-Kogetsidis y H. Woodfield (eds.): *Interlanguage Request Modification*, Amsterdam: John Benjamins, 87-118.
- FERNÁNDEZ AMAYA, L. (2008), "Teaching Culture: Is It Possible to Avoid Pragmatic Failure?" en *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*, 21, 11-24, < <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/10393> >.
- GAINS, J. (1999), "Electronic mail: a new style of communication or just a new medium?: An investigation into the text features of e-mail", en *English For Specific Purposes*, 18/1, 81-101.
- LABORDA, X. (2003), "Estilo y cortesía en el correo electrónico", en *Tonos digital. Revista electrónica de estudios filológicos*, 6, <http://www.um.es/tonosdigital/znum6/estudios/Laborda.htm>
- LÓPEZ ALONSO, C. (2003), "El correo electrónico", C. López Alonso y A. Seré (eds.): *Los textos electrónicos: nuevos géneros discursivos*, Madrid, Biblioteca Nueva.
- NICHOLLS, C. (2009), *El conocimiento de normas pragmáticas en las peticiones electrónicas: Un Estudio Comparativo entre hablantes de español como lengua nativa, lengua heredada y lengua extranjera*, Ed. Proquest, Umi Dissertation Publishing.
- PINTO, D. (2010), "La cortesía titulada. Un análisis intercultural de las peticiones en el cine español y los correspondientes subtítulos en inglés", Orletti y Marionetti (eds.): *(Des)cortesía en español Espacios teóricos y metodológicos para su estudio*, Universidad Roma Tre, Programa EDICE y Universidad de Estocolmo.
- SEARLE, J. (1975), "Indirect speech acts", Cole and Morgan (eds.): *Speech Acts. Syntax and Semantics*, New York, Cornell University Press.

- SPROULL, L. y KIESLER, S. (1986), "Reducing Social Context Cues: Electronic Mail in Organizational Communication", en *Management Science*, 32, 1492-1512.
- TELLO RUEDA, L. Y. (2006), "Análisis contrastivo e interlingüístico de peticiones en inglés y español", en *Íkala, revista de lenguaje y cultura*, 11/17, 89-116, < <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=255020424004> >.
- TOLEDO VEGA, G. (2012), *Adquisición pragmática en aprendientes de Español como lengua extranjera*, Tesis doctoral, Universidad de Valladolid.
- VELA DELFA, C. (2005), *El correo electrónico. El nacimiento de un nuevo género*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Filología, < <http://www.ucm.es/BUCM/tesis/fil/ucm-t%2029391> >.
- WIERZBICKA, A. (1991), *Cross-Cultural Pragmatics. The semantics of human interaction*, Berlín, Mouton De Gruyter.