



Universidad de Valladolid

Departamento de Lengua Española

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN ESPAÑOL: LINGÜÍSTICA, LITERATURA Y
COMUNICACIÓN**

TESIS DOCTORAL

**PRAGMÁTICA DE LOS ACTOS DE HABLA DE PETICIÓN Y AGRADECIMIENTO EN
ESPAÑOL Y EN ÁRABE: ESTUDIO CONTRASTIVO ENFOCADO A SU APRENDIZAJE
COMO LENGUAS EXTRANJERAS**

Presentada por Ramadan Omran Latef

para optar al grado de

doctor por la Universidad de Valladolid

Dirigida por:

Dra. Cristina Vela Delfa

Dra. Micaela Carrera de la Red

ÍNDICE

Resumen.....	14
Abstract.....	15
Agradecimientos.....	16
Siglas y abreviaturas.....	18
Introducción.....	19
PRIMERA PARTE: PRAGMÁTICA Y ACTOS DE HABLA.....	33
1. Pragmática intercultural e interlingüística.....	35
2. Competencia intercultural y actos de habla.....	42
3. La cortesía. Poder, jerarquía y distancia social.....	50
3.1. Estrategias de cortesía.....	52
3.2. El concepto de “imagen” en la teoría de Brawn y Levinson ([1978] 1987).....	64
3.2.1. Las expresiones de la imagen positiva en árabe.....	71
3.2.2. Las expresiones de la imagen negativa en árabe.....	71
4. El acto de habla de petición.....	72
4.1. Estrategias del acto de habla de petición.....	75
4.2. Peticiones corteses.....	78
5. El acto de habla del agradecimiento.....	80
5.1. Estrategias del acto de agradecimiento.....	85
5.2. Restricciones en la elección de las expresiones de agradecimiento.....	88
SEGUNDA PARTE: EL ACTO DE PETICIÓN Y EL ACTO DE HABLA DE	
AGRADECIMIENTO EN ESPAÑOL Y EN ÁRABE.....	92
6. Acto de habla de petición.....	94

6.1. Petición en español	94
6.2. Petición en árabe.....	98
6.3. Comparación de las fórmulas de petición en árabe y español.....	104
7. Acto de habla de agradecimiento.....	111
7.1. El acto de agradecimiento en español.....	113
7.2. El acto de agradecimiento en árabe	116
7.3. La comparación de las fórmulas de agradecimiento en español y en árabe	122
TERCERA PARTE: ANÁLISIS CONTRASTIVO EN ACTOS DE PETICIÓN Y DE AGRADECIMIENTO ENTRE EL ESPAÑOL Y EL ÁRABE.....	
8. Diseño de la investigación	127
8.1. Instrumento de investigación.....	127
8.1.1. Estudio piloto y cuestionario: <i>Discourse Completion Test</i> (DCT).....	128
8.1.2. Sujetos	139
8.1.3. Sistema de transcripción.....	140
CUARTA PARTE: METODOLOGÍA.....	
9. Metodología y recursos para el análisis de los datos	143
9.1. Codificación de los datos.....	143
9.2. Análisis del acto de habla de la petición.....	145
9.2.1. Estrategia de alertadores o marcadores de apertura.....	145
9.2.2. Estrategias del acto de petición	146
9.2.3. Modificadores del acto principal	149
9.3. Análisis del acto de habla del agradecimiento.....	157
9.3.1. Estrategia de alertadores o marcadores de apertura.....	157
9.3.2. Estrategias del núcleo del acto de habla	157

9.3.3. Intensificadores o modificación del acto principal.....	162
QUINTA PARTE: ANÁLISIS Y RESULTADOS DEL ACTO DE PETICIÓN.....	165
10. Análisis y resultados de las estrategias del acto de petición.....	167
10.1. Estrategias del acto de petición en los informantes españoles del Grupo I (20 – 35).....	167
10.2 Estrategias del acto de petición en los informantes españoles del Grupo II (50 – 65).....	168
10.3. Estrategias del acto de petición de los informantes de español en conjunto.....	169
10.4. Estrategias del acto de petición en los informantes árabes del Grupo I (20 – 35).....	170
10.5. Estrategias del acto de petición en los informantes árabes del Grupo II (50 – 65).....	171
10.6. Estrategias del acto de petición en los informantes árabes en conjunto.....	173
10.7. Contraste y comparación entre las estrategias del acto de petición de los informantes españoles y árabes del Grupo I (20 - 35).....	174
10.8. Contraste y comparación entre las estrategias del acto de petición de los informantes españoles y árabes del Grupo II (50 – 65).....	175
11. Análisis de las estrategias del acto de petición en los grupos de informantes españoles y árabes.....	177
11.1. Subestrategias dentro de las estrategias del acto de petición entre los informantes españoles.....	181
11.1.1. Alertadores entre los informantes españoles.....	181
11.1.2. Subestrategias en el núcleo del acto de petición en los informantes españoles...	182
11.1.2.1. Subestrategias dentro de la 2, estrategia directa.....	182
11.1.2.2. Subestrategias dentro de la estrategia 3, convencionalmente indirecta.....	183
11.1.2.3. Subestrategias de la estrategia 4, no convencionalmente indirecta.....	185

11.1.2.4. Subestrategias de la estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos.....	186
11.1.2.5. Subestrategias de la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores léxicos.....	187
11.1.2.6. Subestrategias de la estrategia 7, modificaciones internas: las modificaciones sintácticas.....	188
11.1.2.7. Subestrategias de la estrategia 8, perspectiva de la petición.....	190
11.1.2.8. Subestrategias de la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos.....	191
11.1.2.9. Subestrategias de la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos.....	192
11.2. Subestrategias dentro de las estrategias del acto de petición entre los informantes árabes.....	193
11.2.1. Alertadores entre los informantes árabes.....	193
11.2.2. Subestrategias en el núcleo del acto de petición en los informantes árabes.....	194
11.2.2.1. Subestrategias de 2, estrategia directa.....	194
11.2.2.2. Subestrategias de 3, estrategia convencionalmente indirecta.....	196
11.2.2.3. Subestrategias de la estrategia 4, no convencionalmente indirecta.....	197
11.2.2.4. Subestrategias de la estrategia 5, de modificaciones internas: los mitigadores léxicos.....	198
11.2.2.5. Subestrategias de la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores léxicos.....	200
11.2.2.6. Subestrategias de la estrategia 7, modificaciones internas: las modificaciones sintácticas.....	202
11.2.2.7. Subestrategias de la estrategia 8, perspectiva de la petición.....	203
11.2.2.8. Subestrategias de la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos.....	204

11.2.2.9. Subestrategias de la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos.....	206
12. Comparación de las estrategias y las subestrategias del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I (20 - 35).....	208
12.1. Subestrategias de la estrategia de alertadores.....	208
12.2. Subestrategias en el núcleo del acto de petición en los informantes de árabe.....	209
12.2.1. Subestrategias de la 2, estrategia directa.....	209
12.2.2. Subestrategias de la estrategia 3, convencionalmente indirecta.....	211
12.2.3. Subestrategias de la estrategia 4, no convencionalmente indirecta.....	212
12.2.4. Subestrategias de la estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos.....	213
12.2.5. Subestrategias de la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores léxicos.....	215
12.2.6. Subestrategias de la estrategia 7, modificaciones internas: modificaciones sintácticas.....	217
12.2.7. Subestrategias de la estrategia 8, perspectiva de la petición.....	218
12.2.8. Subestrategias de la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos.....	220
12.2.9. Subestrategias de la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos.....	222
13. Comparación de las subestrategias del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo II (50-65).....	224
13.1. Subestrategias de la estrategia 1, Alertadores.....	224
13.2. Subestrategias en las estrategias del núcleo del acto de habla de petición entre los Grupos I y II españoles y árabes.....	225
13.2.1. Subestrategias de 2, estrategia directa.....	225
13.2.2. Subestrategias de la estrategia 3, convencionalmente indirecta.....	227

13.2.3. Subestrategias de la estrategia 4, no convencionalmente indirecta.....	229
13.2.4. Subestrategias de la estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos.....	230
13.2.5. Estrategias de la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores léxicos.....	232
13.2.6. Subestrategias de la estrategia 7, modificaciones internas: modificaciones sintácticas.....	234
13.2.7. Subestrategias de la estrategia 8, perspectiva de la petición.....	235
13.2.8. Subestrategias de la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos.....	236
13.2.9. Subestrategias de la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos.....	238
13.3. Conclusiones parciales: uso de las estrategias en el acto de petición.....	240
14. Factores contextuales en la elección de estrategias del acto de petición.....	250
14.1. Factores contextuales en cada estrategia del acto de petición en el Grupo I español y árabe (20 – 35 años).....	251
14.1.1. Factores contextuales y la estrategia 1, Alertadores.....	251
14.1.2. Factores contextuales y la 2, estrategia directa.....	253
14.1.3. Factores contextuales y la estrategia 3, convencionalmente indirecta.....	255
14.1.4. Factores contextuales y estrategia 4, no convencionalmente indirecta.....	257
14.1.5. Factores contextuales y estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos.....	259
14.1.6. Factores contextuales y la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores.....	261
14.1.7. Factores contextuales y la estrategia 7, modificaciones internas: modificaciones sintácticas.....	263
14.1.8. Factores contextuales y la estrategia 8, perspectiva de la petición.....	265

14.1.9. Factores contextuales y estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos.....	267
14.1.10. Factores contextuales y la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos.....	269
14.2. Comparación de los factores contextuales del acto de petición entre españoles y árabes de los dos Grupos II (50 – 65).....	272
14.2.1. Factores contextuales y la estrategia 1, Alertadores.....	272
14.2.2. Factores contextuales y la estrategia 2, directa.....	273
14.2.3. Factores contextuales y la estrategia 3, convencionalmente indirecta.....	275
14.2.4. Factores contextuales y la estrategia 4, no convencionalmente indirecta.....	277
14.2.5. Factores contextuales y la estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos.....	278
14.2.6. Factores contextuales y la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores.....	280
14.2.7. Factores contextuales y la estrategia 7, modificaciones internas: modificaciones sintácticas.....	282
14.2.8. Factores contextuales y la estrategia 8, perspectiva de la petición.....	285
14.2.9. Factores contextuales y la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos.....	286
14.2.10. Factores contextuales y la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos.....	288
14.3. Conclusiones parciales: las situaciones contextuales del acto de petición.....	290
SEXTA PARTE: ANÁLISIS Y RESULTADOS DEL ACTO DE AGRADECIMIENTO.....	299
15. Análisis y resultados de las estrategias del acto de agradecimiento.....	301
15.1. Estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles del Grupo I (20 – 35).....	301

15.2. Estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles del Grupo II (50 – 65).....	302
15.3. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes españoles de Grupo I (20 - 35) y Grupo II (50 - 65).....	303
15.4. Estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes árabes del Grupo I (20 – 35).....	304
15.5. Estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes árabes del Grupo II (50 – 65).....	306
15.6. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes árabes del Grupos I (20 - 35) y II (50 - 65).....	307
15.7. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes jóvenes españoles y árabes del Grupo I (20 - 35).....	308
15.8. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes mayores españoles y árabes del Grupo II (50 - 65).....	310
15.9. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes de los cuatro grupos I (20 – 35) y II (50 – 65).....	311
16. Subestrategias dentro de las distintas estrategias del acto de agradecimiento.....	315
16.1. Subestrategias de los dos grupos españoles, Grupo I (20 – 35 años) y Grupo II (50 – 65 años).....	315
16.1.1. Subestrategias incluidas en la estrategia 1, la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI).....	315
16.1.2. Subestrategia de la estrategia expresión de deuda o reconocimiento de un favor.....	316
16.1.3. Subestrategias de la estrategia expresión de sentimiento al interlocutor.....	317
16.1.4. Subestrategias de la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad.....	319
16.1.5. Subestrategias de la estrategia expresión de mostrar reciprocidad.....	320
16.1.6. Subestrategias de la estrategia de modificación interna (acto nuclear).....	321
16.1.7. Subestrategias de la estrategia de modificación externa o (Movimiento de apoyo).....	322

16.2. Subestrategias de los dos grupos árabes Grupo I (20 – 35 años) y Grupo II (50 – 65 años).....	323
16.2.1. Subestrategias de la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI).....	324
16.2.2. Subestrategias de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor.....	325
16.2.3. Subestrategias de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor.....	326
16.2.4. Subestrategias de la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad.....	327
16.2.5. Subestrategias de la estrategia de expresión de mostrar reciprocidad.....	328
16.2.6. Subestrategias de la estrategia de modificación interna (acto nuclear).....	330
16.2.7. Estrategias de la estrategia de modificación externa o (Movimiento de apoyo).....	331
16.3. Comparación de las estrategias del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo I joven (20 – 35 años).....	333
16.3.1. Subestrategias de la estrategia 1, fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI).....	333
16.3.2. Subestrategias de la estrategia 2, expresión de deuda o reconocimiento de un favor.....	335
16.3.3. Subestrategias de la estrategia de 3, expresión de sentimiento al interlocutor...336	
16.3.4. Subestrategias de la estrategia 4, expresión de sorpresa o incredulidad.....	337
16.3.5. Subestrategias de la estrategia 5, expresión de mostrar reciprocidad.....	339
16.3.6. Subestrategias de la estrategia 6, modificación interna o del acto nuclear.....	340
16.3.7. Subestrategias de la estrategia 7, Modificación externa o (Movimiento de apoyo).....	341
16.4. Comparación de subestrategias del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes de Grupo II (50 – 65 años).....	343
16.4.1. Subestrategias de la estrategia 1, la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI).....	343

16.4.2. Subestrategias de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor.....	345
16.4.3. Subestrategias de la estrategia 3, expresión de sentimiento al interlocutor.....	346
16.4.4. Subestrategias de la estrategia 4, expresión de sorpresa o incredulidad.....	348
16.4.5. Subestrategias de la estrategia 5, expresión de mostrar reciprocidad.....	349
16.4.6. Subestrategias de la estrategia 6, modificación interna (acto nuclear).....	350
16.4.7. Subestrategias de la estrategia 7, modificación externa (movimiento de apoyo).....	352
16.5. Resultados de las subestrategias del acto de agradecimiento de los informantes españoles y árabes de los cuatro grupos.....	354
16.6. Conclusiones parciales del análisis de las estrategias del acto de agradecimiento.....	357
17. Resultados de los factores contextuales en el acto de agradecimiento.....	361
17.1. Comparación de los factores contextuales en el acto de agradecimiento de los dos Grupos I españoles y árabes (20 – 35 años).....	362
17.1.1. Factores contextuales y la estrategia 1, fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI).....	362
17.1.2. Factores contextuales de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor.....	364
17.1.3. Factores contextuales de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor.....	366
17.1.4. Factores contextuales y la estrategia 4, expresión de sorpresa o incredulidad.....	368
17.1.5. Factores contextuales y la estrategia 5, expresión de mostrar reciprocidad.....	369
17.1.6. Factores contextuales y la estrategia 6, modificación interna (acto nuclear).....	371
17.1.7. Factores contextuales y la estrategia 7, modificación externa o (Movimiento de apoyo).....	373
17.2. Comparación de los factores contextuales del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos “mayores II” (50 – 65 años).....	374

17.2.1. Factores contextuales de la estrategia 1, la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI).....	375
17.2.2. Factores contextuales de la estrategia 2, expresión de deuda o reconocimiento de un favor.....	377
17.2.3. Factores contextuales de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor.....	378
17.2.4. Factores contextuales y la estrategia 4, expresión de sorpresa o incredulidad....	380
17.2.5. Factores contextuales y la estrategia 5, Expresión de mostrar reciprocidad.....	382
17.2.6. Factores contextuales y la estrategia 6, Modificación interna (acto nuclear).....	384
17.2.7. Factores contextuales y la estrategia 7, Modificación externa.....	386
17.3. Conclusiones parciales: el efecto de lo contextual sobre el acto de agradecimiento.....	388
SÉPTIMA PARTE: CONCLUSIÓN FINAL.....	393
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	407
ANEXO.....	427

RESUMEN:

En este trabajo se presenta un estudio comparativo de pragmalingüística entre la lengua árabe y la española tomando como base dos actos de habla: pedir y agradecer. Para ello hay que considerar la variabilidad de la cortesía sociocultural de una cultura a otra, es decir, tendremos en cuenta la sociopragmática. Uno de nuestros objetivos es que pueda servir de apoyo para los aprendices árabes de español como segunda lengua o lengua extranjera, aunque también podrá ser útil para los españoles estudiantes de árabe. Es un estudio de tipo transversal en cuanto que se apoya en dos grupos de informantes de distinta edad. Así se podrá comprobar si hay cambios sustanciales en la realización de los actos de pedir y agradecer entre usuarios de una misma lengua. En otras palabras, el acto de pedir y el acto de agradecer, son unos actos universales que sirve para mantener la concordia entre hablante y oyente. Contaremos con la ayuda de informantes árabes y españoles. Y una vez conocidas las distintas formas de conducta que guían el habla de las personas de ambas comunidades pretendemos prevenir los errores y malos entendidos en la comunicación. Y para reforzar este objetivo, al final haremos mostrar de las conclusiones y los resultados de análisis de los cuestionarios de los informantes español y árabe.

PALABRAS CLAVE: cortesía, pragmalingüística, sociopragmática, actos de habla, enseñanza de español como lengua extranjera.

ABSTRACT:

This paper presents a comparative study of pragmalinguistics between the Arabic language and the Spanish on the basis of two speech acts: ask and thank. To do this, we must consider the variability of sociocultural courtesy from one culture to another, that is, we will consider the sociopragmatic. One of our objectives is that it can serve as a support for Arab learners of Spanish as a second language or a foreign language, although it may also be useful for Spanish students of Arabic. It is a cross-sectional study in that it relies on two groups of informants of different ages. This way it will be possible to check if there are substantial changes in the performance of the acts of asking and thanking among users of the same language. In other words, the act of asking and the act of thanking are universal acts that serve to maintain the harmony between speaker and listener. We will have the help of Arabic and Spanish informants. And once we know the different forms of behavior that guide the speech of the people of both communities, we intend to prevent errors and misunderstandings in communication. And to reinforce this objective, in the end we will show the conclusions and the results of the analysis of the questionnaires of the Spanish and Arab informants.

KEY WORDS: politeness, pragmalinguistics, sociopragmatics, speech acts, teaching Spanish as a foreign language.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer muy especialmente a mis profesoras y directoras de la tesis doctoral, Cristina Vela Delfa y Micaela Carrera de la Red, por su apoyo constante y guía sin igual a través de la elaboración del trabajo, por sus palabras de aliento. Esta tesis no lo hubiera podido realizar sin sus valiosos aportes y dirección.

A todos mis profesores, a la secretaria y a los compañeros de Departamento de Lengua Española en Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Valladolid, porque me dieron la oportunidad de encontrar esta pasión para aprender el español.

Gracias también a los informantes de distintos lugares, tanto en España como en Libia y Marruecos, quienes han aportado su tiempo en contestar el cuestionario para formar parte de nuestro corpus.

También a mis padres y mis hijos y a mis hermanos y a mis amigos. También quiero agradecer a mi mujer, y por todo su apoyo durante el estudio por sus palabras de aliento y cariño.

Este trabajo no es solo fruto del esfuerzo del propio autor, sino también de muchas personas, todas las cuales han realizado contribuciones de alguna manera. Por ello quisiera expresar aquí, a aquellos que me han ayudado en este estudio mi más profundo agradecimiento.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

HN. Hablantes nativos

Es. Hablantes españoles

Árb. Hablantes árabes

HN. Es. Hablantes nativos de español

HN. Árb. Hablantes nativos de árabe

DCT. Discourse completion task

CCD Cuestionarios para completar el discurso

Grupo I Informantes de grupo joven I

Grupo II Informantes de grupo mayor II

L1 Lingua materna

L2 Lingua segunda

Est. Estrategia

FTA Face Threatening Act

Sub. Subestrategia

S. situación

Ej. Ejemplo

Alert. Alertadores

Inten. Int intensificación interna

Inten. Ext intensificación externa

MIFI. Mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva

Modi. Int. Modificación interna

Introducción

La forma en la que se llevan a cabo las interacciones comunicativas en las diferentes culturas es muy desigual y, de forma consecuente, los actos de habla de esas interacciones se realizan de manera distinta. Los equívocos que se producen en la comunicación intercultural suelen deberse a aspectos sociales y culturales y no simplemente a problemas relacionados con el sistema lingüístico. De hecho, buena parte de los errores que cometen los hablantes no nativos no se corresponden con problemas gramaticales, sino con la falta de comprensión de las normas sociales y las reglas que regulan la realización de los actos de habla. Como resultado de estas diferencias, de la falta de patrones de comportamiento de índole intercultural y de las limitaciones en el conocimiento de las estéticas comunicativas propias de cada cultura, se puede llegar al fracaso de la comunicación intercultural.

Para estudiar la adecuación del lenguaje al contexto surgen en la década de los '60 del siglo pasado los primeros estudios de pragmática. Muchos de ellos ponen su foco de interés en la relación entre la lengua y la cultura. Mostraron que, de hecho, el lenguaje y la cultura tienen características discursivas específicas, y dieron cuenta de que ciertos mecanismos de uso no funcionaban igual en todas las lenguas, lo que finalmente condujo al desarrollo de la pragmática transcultural. Como señaló Trussburg (1995: 45), la manera de comunicarse está estrechamente relacionada con la cultura del hablante. Partiendo de aquí hallamos que esta investigación puede ser de gran valor, ya que los contactos entre la cultura árabe y española son cada vez más abundantes, debido, principalmente, a la importancia que han cobrado las relaciones políticas y económicas.

De este modo, los estudiosos dedicados a la pragmática intercultural han descubierto cómo personas de diferentes orígenes culturales y lingüísticos realizan una serie de comportamientos verbales, como expresar gratitud, disculpas, peticiones, etc. de manera diferente. En esta línea, Wierzbicka (1985: 175) concluyó que muchos estudios transculturales han demostrado que las

normas del lenguaje se reflejan en la ejecución de los actos de habla y de ahí que, si los estudiantes de una lengua extranjera no adquieren la competencia sociocultural necesaria, será difícil que logren dominar con éxito la nueva lengua. En los modelos didácticos recientes la competencia sociocultural se considera un valor básico y constituye objeto de numerosas investigaciones (Coulmas 1981, Eisenstein y Bodman 1986, Takahashi y Beebe 1987, Blum-Kulka, House y Kasper 1989, Hinkel 1994, Aston 1995, Held 1996, Ragone 1998, Díaz Pérez 2003, Hickey 2004, Dumitrescu 2005, Siebold 2008).

En este trabajo nos interesamos por los actos de habla de *petición* y de *agradecimiento* que, si bien pueden considerarse universales, no por ello resultan sencillos de asimilar por los hablantes no nativos. Al manifestar una presencia tan común en nuestra comunicación cotidiana, ambos actos de habla asumen un amplio repertorio de formulaciones con estrategias muy diversas que involucran factores diversos desde la gramática y desde la pragmática de acuerdo con el tipo de cultura social de cada una de las sociedades que soportan las diferentes lenguas que entran en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Dominar esta variación no es sencillo y esta dificultad a menudo conduce, en lo pragmático, a fallos, lo que puede llevar a malentendidos interculturales. Por eso mismo consideramos que estudios de pragmática como este que nos ocupa pueden ayudar a reducir los malentendidos y minimizar las diferencias culturales a la hora de realizar estos dos actos de habla, es decir, a mejorar la comunicación intercultural entre hablantes provenientes de contextos en los que se hablan lenguas distintas y poseen culturas diferentes.

Teniendo en cuenta que las estructuras culturales marcan inequívocamente nuestra comunicación, consideramos que nuestro estudio puede tener aplicaciones en los estudios de comunicación intercultural, sobre todo en el marco de la enseñanza de lenguas extranjeras. Según explicó Oliveras (2000: 32), el interés por los estudios interculturales desde el terreno de las

enseñanzas de lenguas dio lugar a un nuevo campo de investigación llamado "pragmática intercultural" que interrelaciona las funciones del lenguaje con las convenciones de la "cultura comunicativa", que está conformada por las creencias que generan comportamientos y que inciden en los actos e interacciones comunicativas.

Como apuntábamos anteriormente, la pragmática estudia el significado en contextos específicos. La teoría de los actos de habla, fundamentales dentro de la pragmática, intenta explicar el comportamiento de las personas cuando usan el lenguaje. Mey (1993), quien aludió a que la pragmática es la ciencia del lenguaje que la gente practica en la vida real, también dijo que el acto de habla es la parte más básica de la pragmática. El concepto de acto de habla fue propuesto en la década de los sesenta del siglo pasado por el filósofo británico John L. Austin en su clásico libro *How to do things with words (cómo hacer cosas con palabras)*. Posteriormente fue ampliado por autores como Searle (1969) o Habermas (1987). Como es bien conocido, Searle (1969: 16-24) amplió el pensamiento de Austin en una importante publicación *Act of Speech* (1969), en la que afirmaba que las funciones de los signos deben estar vinculadas al ámbito social en el que se producen. La ampliación del estudio de la teoría de los actos de habla, realizada por Searle, llevó a proponer la división de la semántica filosófica en dos ramas; la semántica basada en hechos (que involucra los actos constatativos) y la semántica de actos de habla (que involucra los actos performativos). Esta segmentación explica que la pragmática está estrechamente relacionada con la semántica (el estudio del significado). Searle (1969) cree que existen normas generales en los actos de habla y que las diferencias interculturales no son tan importantes, por lo que intenta definir y clasificar los actos de habla en diferentes tipos. A Searle le debemos la clasificación de los actos de habla en cinco tipos: los actos de habla asertivos dicen algo acerca de la realidad; los directivos pretenden influir en la conducta del interlocutor; los compromisivos condicionan la ulterior

conducta del hablante; los expresivos el hablante manifiesta sus sentimientos y los declarativos modifican la realidad.

En el lenguaje, con los enunciados se llevan a cabo ciertas acciones, tales como declaraciones, preguntas, comandos, descripciones, explicaciones, disculpas, agradecimientos. Se trata de los actos de habla, que pueden formularse de forma directa o indirecta. En el acto de habla directo, el hablante dice lo que quiere decir, mientras que en el acto de habla indirecto quiere decir más de lo que dice. Por ejemplo, si en una mesa de comedor, el orador dice “¿Puedes pasar la sal?”, no solo pregunta a la audiencia sobre su capacidad sobre acercarle la sal, sino que generalmente también realiza el acto de habla indirecto, una petición u orden atenuada para que el oyente le pase la sal.

El concepto de acto de habla es trascendental también, ya que nos facilita la comprensión de la manera en que una sociedad en particular mantiene el “comportamiento diario” a través de la interacción entre sus individuos. Por eso es por lo que, para hablar un idioma con eficacia, se debe dominar el repertorio de actos de habla de esta lengua y sus diferentes realizaciones. Factores como la cortesía lingüística o las relaciones de poder que se establezcan en esa cultura determinaran la realización particular de los actos de habla.

El *acto de habla de petición* es uno de los más estudiados desde la pragmática intercultural. Se trata de un acto de habla directivo. La acción de solicitar genera un beneficio al hablante y una imposición en el oyente. Como los hablantes que realizan la petición no quieren expresar claramente sus intenciones impositivas, adoptan estrategias indirectas. En lo que respecta al solicitante, puede dudar en hacer una solicitud, porque tiene miedo de exponer sus necesidades o le preocupa que el destinatario sienta amenazada su cara, su imagen o *face*, en los términos en que propone el concepto Goffman (1963). Una forma de que los hablantes suavizan las peticiones es la

de utilizar estrategias indirectas en lugar de directas. Si la solicitud es más clara será mucho más fácil la interpretación por parte del destinatario, pero resultará más amenazadora y, por lo tanto, menos cortés.

Este es el motivo por el que cualquier estudio sobre el acto de habla de la petición debe indagar en el entramado de estrategias directas e indirectas con las que se realiza en una cultura comunicativa concreta. En el caso del contraste entre el árabe y el español esta indagación tiene una importante trascendencia de base sociocultural.

Por su parte, el acto de agradecimiento posee un valor fundamental en la sociedad, porque se adquiere durante los primeros años de la vida de una persona, especialmente cuando el individuo aprende cómo y cuándo expresar gratitud a los demás. La expresión de gratitud tiene la función de mantener y realzar la armonía entre el hablante y el oyente, aunque si se expresa de forma inadecuada, puede traer una impresión negativa al receptor, e incluso puede producir situaciones indeseables en el oyente. La expresión de gratitud es un acto universal, porque todas las lenguas tienen un conjunto de mecanismos convencionales para realizar este comportamiento. El acto de habla del agradecimiento se relaciona de forma directa con la cortesía verbal. Al igual que una disculpa, expresar gratitud es una respuesta a una acción previa, encaminada a restablecer el equilibrio de la relación social entre el hablante y el oyente. Sin embargo, la forma de expresar o responder a los actos de gratitud varía de una cultura a otra, mostrando grandes diferencias interculturales. Así, Bodman y Eisenstein (1988: 1) afirmaron que la expresar gratitud resulta una función pragmática básica para conseguir conexiones sociales, lo cual se manifiesta en la mente de muchos hablantes para los que la cortesía y los buenos modales están absolutamente conectados.

Entre la numerosa bibliografía que podemos consultar, contamos con el completo estudio de Haverkate (1994) sobre los actos de habla en español y, entre ellos, trata sobre el agradecimiento

y la petición, así como con un estudio posterior de este mismo autor en el que contrasta las estrategias de cortesía verbal usadas en español y en holandés (Haverkate 1996). Ragone (1998, citado en Dumitrescu 2005) realiza un estudio sobre las normas que yacen en la realización del agradecimiento en francés y en español y compara la realización del agradecimiento por parte de nativos hispanohablantes y francófonos. Incluye la escritura y la dramatización como instrumentos de recolección de datos a través de la dramatización respuestas muy parecidas a las escritas por sus informantes, por lo que se puede establecer un paralelismo entre la respuesta oral y la escrita. Dumitrescu (2005) lleva a cabo un estudio sobre el acto de agradecimiento en español por hablantes nativos de distintos orígenes y por hablantes de aprendices de español anglófonos y bilingües de inglés. Los resultados muestran estrategias de cortesía verbal usadas para agradecimiento y reaccionar al agradecimiento en español. Un trabajo que ha resultado esclarecedor es el de Tzu Yu, Li ([2015] 2022); esta autora realiza un estudio sobre el desarrollo pragmático de la interlengua en la realización de dos actos de habla expresivos –petición de disculpas y expresión de agradecimiento– por parte de aprendices chinos del español de diferentes niveles.

Palomero Fernández (2015) realiza un estudio pragmalingüístico sobre la cortesía en español mediante el análisis del acto de habla del agradecimiento. En este trabajo se pretende mostrar las distintas perspectivas lingüísticas y pragmáticas que definen este acto de habla tan cotidiano, para así poder entenderlo de una forma más clara. En este trabajo se compara la realización del agradecimiento en los distintos grupos de informantes para así poder delimitar la posible transferencia de reglas pragmáticas provenientes de la lengua materna de los anglohablantes.

Existen ya estudios sobre los actos de habla de petición y de agradecimiento realizados sobre diferentes actos de habla en algunas de las variantes dialectales del árabe. Del Barrio Cuesta

(2018: 170), quien estudia el agradecimiento en estudiantes universitarios egipcios, cita a pie de página algunos de los autores que han llevado a cabo estudios sobre cómo se realizan los actos de agradecimiento por nativos de una lengua y no nativos de ella; entre ellos Eisenstein y Bodman (1986), Hickey (2005) y Dumitrescu (2005). Y también existen trabajos con la perspectiva contrastiva entre lenguas (Ferrara, 1994, Díaz 2003) primordialmente el inglés en contraste con el árabe. Uno de los estudios más relevantes en esta línea de pragmática contrastiva es el de Atawneh (1991: 92), que trata sobre las estrategias de actos de habla del acto de petición en lengua árabe en contraste con las del inglés. El estudio tiene, entre sus objetivos, probar la teoría de Brown y Levinson ([1978] 1987) sobre la cortesía con bilingües árabe-inglés y monolingües árabes. Además, el estudio también exploró las decisiones culturales de las normas pragmáticas: la parte aplicada de la investigación muestra que en el aprendizaje de una segunda lengua o lengua extranjera la cultura da forma a las normas prácticas de la lengua. El análisis de resultados de este estudio muestra que el árabe se comporta de forma diferente que el inglés, tiene menos recursos estratégicos y se utilizan de manera diferente. También es importante el trabajo de El-Shazly (1993), en el que se estudian las estrategias de petición en árabe egipcio y en inglés americano, tal como lo hablan los estudiantes del segundo idioma. Los resultados de su investigación muestran que existen diferencias en las estrategias de aplicación usadas por estos grupos. El inglés de los hablantes nativos de árabe muestra una alta tendencia a usar oraciones interrogativas regulares, dependiendo del uso de oraciones interrogativas. También verifique las diferencias entre grupos. No se encontraron diferencias en el uso de “predecesores”. En fechas más recientes se han llevado a cabo numerosos estudios en el campo de los actos de habla, como el realizado por Al-Zumor (2003), que investigó cómo los árabes que usan el inglés realizan estos cuatro tipos de actos de habla: solicitud, invitación, disculpa y corrección. El enfoque principal de esta investigación

vincula las diversas actuaciones de estos actos de habla con las estrategias de cortesía propuestas por Brown y Levinson ([1978] 1987). Los hallazgos del estudio concluyen:

1. Los estudiantes de un segundo idioma deben estar al tanto de las estrategias apropiadas mientras corrigen los errores de los hechos realizados por diferentes tipos de destinatarios.
2. La variación en uso de los estilos adecuados hace que el estilo sea muy efectivo e incluso ayuda en mejorar la cortesía con el interlocutor.

Díaz Pérez (2001) realizó un estudio sobre realización de cuatro actos de habla: peticiones, peticiones de disculpas, agradecimiento y quejas. Umar (2004) realizó un estudio sociolingüístico sobre las estrategias de *petición* usadas por los estudiantes árabes de inglés en un nivel avanzado en comparación con las estrategias utilizadas por hablantes nativos de inglés. La muestra comprende veinte estudiantes árabes matriculados en cursos de posgrado de inglés en cuatro universidades árabes y veinte estudiantes británicos que cursan estudios de posgrado en tres universidades británicas. Una prueba de finalización de discurso se utiliza para generar datos relacionados con las estrategias de solicitud utilizadas por cada grupo. El resultado del estudio revela que los dos grupos adoptan estrategias similares cuando expresan su solicitud a iguales o personas en puestos superiores. En tales casos, los sujetos dependen en gran medida de estrategias indirectas convencionales. Sin embargo, cuando las solicitudes se dirigen a personas en posiciones más bajas, la muestra árabe muestra una marcada tendencia a utilizar estrategias de solicitud más directas que la muestra británica. Al-Khateeb (2009) realiza un estudio pragmático sobre el acto de agradecimiento con una propuesta complementaria para hablantes no nativos de inglés. El investigador adoptó una vez más, como herramienta del estudio, una prueba de finalización del discurso (DCT) en ambas lenguas, árabe e inglés. Los actos de habla de disculpas, cumplidos, peticiones y rechazos son objeto de estudio por parte de Barhoumi (2020) en una tesis de

pragmática contrastiva entre el español y el árabe tunecino, enfocada a la mejora de la enseñanza en contexto de español como lengua extranjera. El acto de habla de agradecimiento en contraste entre el inglés y catorce formas dialectales árabes vuelve a ser tratado por Al-Maznaei (2021). En este último trabajo se citan algunos trabajos más sobre pragmática de los actos de habla de agradecimiento en el árabe de Egipto (El-Zeini 2001: 170-214, Morsi 2010) y sobre pragmática contrastiva entre el árabe de Egipto y el inglés (Taha 2015: 27-58).

En relación con los trabajos en los que la lengua en estudio o en contraste es el árabe son bastante numerosos. No faltan los trabajos sobre distintos actos de habla entre ellos, el agradecimiento en árabe, como el de Anssari Naim (2011) sobre agradecer en el árabe marroquí, el de Ramajo Cuesta (2015) sobre el árabe dialectal, y el Del Barrio Cuesta (2018) sobre universitarios de El Cairo. Pero el enfoque más común es el contrastivo del árabe en alguna de sus variedades dialectales con otra lengua; entre otros, el trabajo de El-Sayed (1989), sobre estudiantes árabes en su aprendizaje de lengua inglesa, el de Al-Khateeb (2009), en el que se estudia el acto de habla del agradecimiento en árabe e inglés, y Al-Maznaei (2021), un estudio contrastivo del agradecimiento entre árabe e inglés. Las variedades dialectales del árabe en contraste con el inglés es una de las líneas más fructíferas: el trabajo de Al-Shaer (2013), en el que se analiza el acto de agradecimiento en inglés y árabe palestino, el de Al-Khawaldeh (2014), entre el dialecto jordano y el inglés; el acto de agradecimiento en árabe cairota e inglés es el objeto de estudio de El-Zeini (2001), Morsi (2010), Taha (2015). Sin duda, los trabajos que comparan los actos de habla en contraste entre el español y el árabe son mucho más escasos. Puede citarse el trabajo de Palomero Fernández (2015), en el que se analiza los actos de agradecimiento, la invitación y el cumplido.

En medio del creciente número de publicaciones sobre este punto de investigación pragmática contrastiva, esta tesis tiene como propósito describir y analizar las diferencias y

similitudes en la realización del acto de habla de petición y de agradecimiento en comparación y contraste entre el árabe estándar, tal como se habla en Marruecos y Libia, y el español estándar tal como se habla en distintas comunidades de España, a fin de aportar una descripción sólida que contribuya a un mejor conocimiento de ambas variedades lingüísticas a la hora de la enseñanza-aprendizaje de ambas en contexto de español y árabe como lenguas extranjeras y contar con unos conocimientos que permitan solventar posibles malentendidos comunicativos que puedan surgir entre las dos lenguas y las culturas que las soportan. Para ello vamos a manejar las dos vertientes de la pragmática que han mostrado mayor utilidad en esta área de estudio –la pragmática intercultural y la pragmática interlingüística– y nos vamos a servir una vez más, como herramienta del estudio, del conocido método de análisis test para completar el discurso o bien prueba de finalización del discurso (DCT). Hemos recogido mediante cuestionario datos de hablantes nativos españoles y árabes sobre sendos actos de habla. De igual manera, nos preguntamos los cambios que experimentan estas estrategias en relación con la edad del hablante, es decir, no solo observamos los contrastes interculturales, sino que nos preguntamos si existen diferencias entre hablantes jóvenes y mayores.

Para ello, distribuimos nuestra muestra en cuatro grupos de población, aplicando las variables de origen lingüístico y cultural, edad, sexo y, en menor medida, pero también, grado de instrucción. Hemos codificado las respuestas de los informantes. Mediante tratamiento estadístico de los datos hemos podido comparar las respuestas ofrecidas por estos cuatro grupos de hablantes y disponemos así de una descripción de aquellas estrategias que se utilizan con mayor o menor índice de frecuencia por los hablantes de ambas lenguas, en su variedad estándar, con la consideración de las distintas situaciones o escenarios que se les plantea y que adquieren el rango

de “situaciones o escenarios tipo”, en nuestro caso de acuerdo con la propuesta de Blum-Kulka, House y Kasper (1989).

Revisamos las realizaciones en español y árabe de los actos de habla de petición y de agradecimiento. En segundo lugar, analizamos estas realizaciones para clasificar las principales estrategias. En tercer lugar, procederemos a comparar los resultados para obtener las similitudes y diferencias lingüísticas, que consideramos vinculadas, en todo caso, a similitudes y diferencias culturales.

Este análisis trata de dar respuesta a las siguientes preguntas de investigación: ¿Cuáles son las diferencias entre los españoles y los árabes en las estrategias pragmáticas utilizadas para producir actos de habla del acto de petición y agradecimiento? ¿Cuál es la diferencia entre los sujetos de más edad y los jóvenes en la producción de estos actos de habla en cada una de las dos culturas? ¿Influyen los factores contextuales como la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición de igual manera en los informantes españoles y árabes? ¿Cuáles son las estrategias y formas lingüísticas, léxicas y sintácticas, que utilizan los dos grupos, el de los hablantes nativos de español y el de los hablantes de la lengua árabe, en la realización de los actos de petición y de agradecimiento?

Para dar respuesta a todas estas cuestiones, en una primera parte de este trabajo realizaremos una revisión de algunas cuestiones centrales de determinados enfoques desarrollados dentro de la pragmática, así como algunas de las cuestiones centrales de los actos de habla, en tanto que principal marco teórico de esta investigación, mientras que en una segunda parte vamos a centrarnos en todos los aspectos de la metodología empleada en este trabajo: la selección de informantes, el diseño de las herramientas de investigación, la descripción de los sistemas de codificación. En los capítulos siguientes se presenta el análisis de los resultados en conexión con

el uso de estrategias y sus modificaciones (internas y externas), así como la influencia de los factores contextuales (distancia social, poder relativo y agresividad) codificadas en cada una de las situaciones implementadas en el cuestionario, con el fin de analizar la realización los actos de petición y agradecimiento. En los siguientes capítulos presentamos el análisis de los resultados del acto de *petición* y el análisis de los resultados del acto de *agradecimiento*. Finalmente se presenta un resumen de los resultados, las conclusiones que se pueden extraer desde esta investigación, así como algunas pautas para futuras investigaciones.

Como anexo, se incorpora el cuestionario del que nos hemos servido para este análisis en la versión española y la versión en árabe.

PRIMERA PARTE: PRAGMÁTICA Y ACTOS DE HABLA

1. Pragmática intercultural e interlingüística

En una situación de enseñanza-aprendizaje de segundas lenguas o lenguas extranjeras, el marco teórico para el análisis de los actos de habla se va a vincular con aquellas teorías y estudios estrechamente relacionados con un enfoque de la comunicación, esto es, aquellos enfoques que estudian el lenguaje en su relación con los usuarios y con las circunstancias de comunicación, para los que es tan importante lo que el hablante y el oyente quieren comunicar como el entorno en el que dicha comunicación tiene lugar. Crystal (2011: 36) describe la pragmática como “el estudio del lenguaje desde el punto de vista del usuario, especialmente las elecciones que hace, las limitaciones que encuentra al usar el lenguaje en la interacción social y los efectos de su uso del lenguaje en otros participantes en el acto de la comunicación”. Especialmente útiles para lograr el cometido del estudio de los actos de habla en contexto de aprendizaje de L2 y de LE son las aportaciones de la pragmática cognitiva y de la pragmática sociocultural. Desde la primera perspectiva, Escandell ([1993] ³2006:16) proporciona la siguiente definición de “pragmática”:

La pragmática es, por tanto, una disciplina que toma en consideración los factores extralingüísticos que determinan el uso del lenguaje, precisamente todos aquellos factores a los que no puede hacer referencia un estudio puramente gramatical: nociones como las de emisor, destinatario, intención comunicativa, contexto verbal, situación o conocimiento del mundo van a resultar de capital importancia.

Se fundamenta en la Teoría de la Relevancia (Sperber y Wilson [1994] 2004), desde la cual se considera que la pragmática toma en cuenta las condiciones que determinan tanto el empleo de un enunciado concreto por parte de un hablante concreto como su interpretación por parte del destinatario en una situación comunicativa concreta. Más en concreto aún, la perspectiva desde la cual nos interesa trabajar es desde la perspectiva de la llamada “pragmática de la interlengua”, “el estudio de la comprensión y producción de la acción lingüística en su contexto” (Kasper y Blum

Kulka 1993). Según Dussias (2003: 233-261), Selinker (1972) acuñó el término *interlengua* para referirse tanto a los mecanismos internos que los aprendices han construido en un punto concreto en el tiempo como a los sistemas interconectados que caracteriza el progreso de los aprendices a lo largo del tiempo. La teoría inicial de la interlengua estaba concernida, entre otras cosas, con los procesos cognitivos que fueron responsables por la hipótesis construida por los aprendices de segunda lengua acerca de las propiedades estructurales de la lengua meta. Sobre la base de errores encontrados en el habla de los aprendices de una lengua, Selinker (1972) identificó los siguientes cinco procesos:

1. Transferencia de lengua: algunas reglas de la interlengua pueden resultar desde la transferencia de los rasgos semánticos o gramaticales desde la primera lengua.
2. Sobregeneralización: algunas formas lingüísticas de la interlengua puede ser el resultado de la sobregeneralización de las reglas de la lengua meta.
3. Transferencia de entrenamiento: algunas formas lingüísticas de la interlengua pueden resultar de la transferencia de entrenamiento empleado a aprender la segunda lengua.
4. Estrategias de aprendizaje de una segunda lengua: algunas formas lingüísticas de la interlengua pueden resultar desde un enfoque específico al material para ser aprendido.
5. Estrategias de comunicación de una segunda lengua: algunas formas lingüísticas de la interlengua pueden resultar desde modos específicos en la cual los aprendices aprenden a comunicarse con hablantes de la lengua meta.

La pragmática cierra la brecha entre el lado del sistema del lenguaje y el lado del uso, al relacionarlos a ambos. La pragmática interlingüística lleva el estudio de la adquisición a esta mezcla de estructura y uso. Los estudiantes de L2 necesitan formas y habilidades lingüísticas para realizar funciones sociales cotidianas en el idioma de destino. Por lo tanto, el conocimiento lingüístico y el conocimiento sociocultural de las convenciones sociales, las costumbres y las normas de interacción son dos capas de la competencia pragmática (Taguchi 2017: 153).

En un contexto de contacto de lenguas y su aprendizaje, la pragmática intercultural y, dentro de ella, la pragmática interlingüística se encuentra próxima a aquellas dos ramas que diversos investigadores, entre ellos Leech (1983) y Thomas (1983), distinguen dentro de la pragmática general: la pragmlingüística y la sociopragmática (Marmaridou 2011: 77-106) o, según denominación de Blum-Kulka (1991), el “componente pragmlingüístico” y el “filtro cultural”. Por un lado, el “componente pragmlingüístico” se refiere a estructuras y funciones específicas utilizadas en el rendimiento del habla en diferentes idiomas y, por otro lado, la utilidad social o el componente cultural se refieren al grado de correspondencia entre el acto de habla y las condiciones y circunstancias específicas bajo las cuales se produce la comunicación. Y, por otro lado, Bravo (2009: 54-55) explica que la perspectiva “sociopragmática” se relaciona con la noción de ‘competencia del hablante’ que, desde los estudios de Hymes (1972a, 1972b), cambia el concepto por “competencia comunicativa” (CC) y tal noción se asocia tanto a los estudios de adquisición de segunda lengua (ASL) como a los estudios de encuentro intercultural. La “competencia comunicativa” pone de manifiesto una capacidad en el hablante que le permite hacer uso de la lengua de manera apropiada y exacta (Hymes, 1966).

Leech (1983: 6), uno de los pioneros en definir y desarrollar la pragmática, define “competencia comunicativa” desde el punto de vista de los contextos sociales como *the study of meaning in relation to speech situations*, ya que dependiendo de la situación en la que tiene lugar la interacción verbal, varía también el significado de cada enunciado que producen los actos de habla de los interlocutores.

De las dos vertientes citadas con anterioridad, en lo que se refiere a la “sociopragmática”, el ejemplo citado por Fernández Silva (2004) ilustra muy bien estos aspectos: en lo referente a los saludos, en la cultura hispana se dan dos besos cuando se dan saludos entre desconocidos de la

misma edad o de la misma etnia en ambientes familiares e informales. Esto corresponde al conocimiento de la sociedad. Pero si analizamos la forma de saludo elegida para esta situación, “hola”, “¿Qué tal?”, “Soy. . .”, “Encantado/a”, se corresponde con la perspectiva pragmalingüística. Tomar en cuenta la distancia del interlocutor y su situación social, los derechos y obligaciones y el comportamiento en diferentes idiomas es fundamental en el acto comunicativo. Es por tanto necesario prestar especial atención a la cultura y las normas sociales de la lengua extranjera. Utilizamos infinidad de elementos no lingüísticos para expresar cortesía, como por ejemplo la entonación, los gestos, sonrisas y miradas. Un movimiento de cabeza por sí sólo puede ser suficiente para expresar gratitud. En árabe y en dariya se utilizan a modo de “muletillas” expresiones religiosas cuyo significado real no va en esa dirección en determinados contextos. Por ejemplo: “Dios mío”, “gracias a Dios” يا إلهي [Yā’lāhī]. Así, traducir literalmente en ocasiones expresiones del tipo [Allāhu aḡāzīka], [Bāraka Allāhu fyka], puede tener implicaciones contraproducentes, es decir, solo son fórmulas de agradecimiento. El hablante utiliza fórmulas religiosas cuyo significado en general en lengua árabe es el de ‘Gracias’, sin utilizar el verbo agradecimiento, aunque utilice el término *Allah* referido a ‘Dios’. Es el indicador de uso del usuario del idioma (...) y, más allá aún, las relaciones entre interlocutores mediante signos (Bello Reguero 1997: 116).

Como uno de los objetivos de este trabajo es poder sacar conclusiones que nos ayuden en el aprendizaje del español como lengua extranjera a todos los niveles y, en especial, entre hablantes de lengua árabe, y viceversa, el aprendizaje del árabe por hablantes de español es preciso ahondar en la pragmática en un contexto de probable aparición de una interlengua. Este concepto está directamente relacionado con la adquisición de un idioma extranjero. Selinker (1969) definió el término “interlengua”, pero no fue sino unos años más adelante cuando se modificó para hacer

mención del sistema lingüístico no nativo de un estudiante de una segunda lengua, aclarando que este método lingüístico se comprende de forma independiente. Morkus (2009: 39) afirma que “la transferencia pragmática negativa se refiere a la transferencia de reglas que no son consistentes en L1 y L2¹, y la transferencia pragmática positiva se refiere a la transferencia de reglas que L1 y L2.”

En los últimos años, los estudios sobre la interlengua de los aprendientes de español han tenido una gran importancia, centrado en muchos trabajos en el análisis contrastivo de errores que ayude a superar esa fase de interlengua. Como señala Koike (1996: 257), los aprendices de una lengua extranjera deben estar expuestos a un lenguaje contextualizado para reconocer los actos de habla en los niveles de uso gramatical y pragmático y en la transferencia pragmática de su lengua materna a la lengua extranjera.

Para definir la interlengua y sus componentes no se puede prescindir del análisis de los procesos de adquisición de segundas lenguas, ya que, como bien señala Baralo (2004: 370), “los estudios sobre la interlengua intentan descubrir qué ocurre en la mente del que aprende, qué contiene la llamada caja negra que procesa y usa los datos lingüísticos que percibe y que produce en sus respuestas”. La construcción de la interlengua se rige por tres procesos básicos: la selección y sistematización de los datos que proceden del exterior (*input*); la incorporación de estos datos (o parte de ellos), según un orden no lineal y no igual en todos los aprendientes (*intake*), y la expresión en la lengua meta (*output*). La interlengua se configura, por tanto, como un sistema dinámico, abierto y variable con unas normas propias diferentes tanto de las de la L1 como de las de la LE que se esté aprendiendo, porque los aprendientes de una segunda lengua no llegan a la nueva lengua

¹Las siglas de (L1) (L2) las que significan la Interlengua es el sistema lingüístico del estudiante de una lengua nativa (L1) a la segunda lengua L2, que tiene un conocimiento del mundo que hará que muchas de sus actitudes pragmáticas se traduzcan en transferencias pragmáticas positivas.

culturalmente vacíos, sino que tienen ya un conocimiento del mundo que hará que muchas de sus actitudes pragmáticas se traduzcan en transferencias pragmáticas positivas.

La comunicación entre los interlocutores va marcada por la interpretación cultural, de modo que se pueden dar lugar a malentendidos a nivel pragmático. La comprensión, empatía y conocimiento de diferentes culturas solventarán este tipo de inconvenientes. Los interlocutores interpretan los mensajes a través de la lente de su propia cultura, de forma que los malentendidos en el nivel pragmático entre personas de culturas diferentes deben tratarse cuidadosamente para lograr la efectividad en la comunicación. La comprensión de las diferencias culturales puede reducir los problemas de la comunicación y promover el entendimiento mutuo entre culturas en contacto. La cortesía como parte de la comunicación verbal, está marcada también por la relación lengua-cultura. En este sentido, Alcón (2001: 79) sugiere que estar expuesto al lenguaje no es suficiente para desarrollar la competencia pragmática de los aprendices y, por lo tanto, señala que la intervención pedagógica es necesaria en el contexto de las sesiones de asesoramiento académico.

La pragmática de la interlengua se ocupa del estudio de la comprensión y de la producción de los actos de habla de los hablantes no nativos y cómo adquieren el conocimiento de los actos de habla en la L2 (Kasper y Dahl, 1991: 216). La definición que Baralo (2004: 369) hace de la interlengua es la de “un sistema lingüístico cognitivo, específico, de una lengua no materna, es decir, la que posee un hablante no nativo (HNN)”. Coincidente con Baralo (2004), Santos Gargallo (1993) define el concepto de *interlengua*:

El sistema lingüístico de la segunda lengua de un estudiante que interactúa con la lengua nativa, en el que entran en juego en el proceso distintas fases marcadas por el vocabulario adquirido por el estudiante y las nuevas estructuras, las cuales añaden complejidad al desarrollo (Santos Gargallo 1993: 128).

Los estudios sobre la pragmática de la interlengua aparecen a finales de los años 80 y los años 90 del siglo pasado. Se hace fundamental en el estudio de lenguas extranjeras, sobre todo del inglés. El individuo que intenta aprender una lengua extranjera tiende a asociar automáticamente sus propios conocimientos y su estructura cognitiva, aplicando las reglas gramaticales, usos, etc. al hablar o escuchar la lengua meta. Se creía que el papel negativo en el aprendiente en el proceso de aprendizaje de una nueva lengua es menor del que se pensaba.

La competencia intercultural se puede definir como el conocimiento de formas culturalmente apropiadas de comunicarse en un contexto transcultural utilizando una segunda lengua o una lengua extranjera (Intachakra 2004: 37). En cambio, cobra una gran importancia la transferencia pragmática de la L1 y de la L2, incluso cuando el nivel de aprendizaje está en niveles superiores. El conocimiento pragmático es inherente al individuo, lo adquirimos sin instrucción previa y nos facilita el aprendizaje de una nueva lengua.

Kasper y Dahl (1991) explican los métodos de investigación en la pragmática de la interlengua. El objetivo de la transferencia pragmática es transferir elementos pragmáticos de L1 a L2. De este modo, la sociolingüística interactiva se enfoca en el reconocimiento de errores pragmáticos, y la pragmática contrastante se enfoca en el reconocimiento de diferencias y similitudes entre culturas e idiomas. La competencia pragmática es el conocimiento y la habilidad de usar el lenguaje apropiadamente en todos los contextos socioculturales (Taguchi 2009). Tarone (1984), cree que la variabilidad entre idiomas revela un sistema de lenguaje complejo, que es difícil de caracterizar sin considerar los factores sociales del lenguaje fuera del sistema gramatical. En este sentido, Koike (1989), se refiere a un tipo de habilidad práctica entre idiomas, de acuerdo con esto, la comprensión y el conocimiento total del hablante y el uso de reglas educadas determinarán

la forma en que el hablante entiende y formula los actos de habla. Por lo general, tienden a simplificar la gramática, al tiempo que obtienen resultados simples y exitosos.

Finalmente, la pragmática de la interlengua estudia el comportamiento pragmático del alumno y su relación con la adquisición de actos de habla de la L2. Blum–Kulka (1989) sostiene que los estudiantes de una L2 desarrollan una especie de interlengua relacionada con los actos de habla, la cual puede diferir tanto de la L1 como de la lengua meta en lo que se refiere a usos lingüísticos y también a procedimientos o estrategias. A lo largo del proceso de aprendizaje de idiomas, agregamos las expresiones habladas y gramaticales de la lengua materna al idioma de destino, lo que conduce a errores en el uso.

2. Competencia intercultural y actos de habla

Por competencia intercultural se entiende la habilidad del aprendiente de una segunda lengua para desenvolverse satisfactoriamente en las situaciones de comunicación intercultural que se producen en la sociedad actual, caracterizada por la pluriculturalidad, según se recoge en el apartado correspondiente del Plan curricular del Instituto Cervantes “El alumno como aprendiente intercultural” (Instituto Cervantes, 2008). Según Turan (2011), cuatro tipos de contextos son cruciales para obtener el significado deseado de las conversaciones: contexto físico, contexto epistémico, contexto lingüístico y contexto social. Por lo tanto, se necesitan contextos en los que los interlocutores pueden compartir diferentes normas para eventos de habla, actos de habla y comunicación dentro del grupo para negociar la comunicación entre culturas.

Para Oliveras (2000: 32) el concepto de “competencia intercultural”, como parte indispensable de las habilidades de comunicación, trasciende el concepto de competencia cultural

social, ya que su foco de interés se centra en el aspecto cultural de la enseñanza de idiomas. Es esta una cuestión de conocimiento, actitud y habilidades. En el caso concreto de nuestro estudio, se trataría de enfocarnos en el proceso de comunicación intercultural caracterizado por la estructura cultural de dos mundos de valores distintos, el mundo árabe y el mundo español. Hernández (1999: 85-89) que establece una relación entre actos de habla y expresión de valores culturales. De ahí que haya que definir el acto de habla, primordial a la hora de realizar los estudios pragmáticos (Collavin 2011: 373-396), dado que la unidad mínima de lenguaje no sólo tiene como función ser un enunciado o una expresión, sino que además tiene como función realizar determinados actos o acciones, como enunciar, plantear preguntas, dar órdenes, describir, explicar, disculpar, agradecimiento y felicitar, entre otros (Searle 1980: 16).

El conocimiento sobre los actos de habla es una condición indispensable para alcanzar la *competencia comunicativa* plena en una segunda lengua, da acuerdo con Escandell (2004: 193):

El ser consciente de la estructura interna de los diferentes tipos de actos de habla y de la diversidad de secuencias que pueden integrarlos es decisivo para el profesor de una segunda lengua o una lengua extranjera. Cada tipo de acto de habla es una pequeña institución social sometida a condiciones de adecuación diversas y a estándares comunicativos propios de cada cultura, relativos tanto al tipo de expresión preferida como al tipo de estructura interna predominante.

Se puede decir que la clasificación de los actos de habla varía con el paso del tiempo y con los estudios realizados, y dependerá de quién los estudie. Sin embargo, los más conocidos son los actos locutivo, ilocutivo y perlocutivo propuestos por Austin (1962). Vale la pena mencionar que el enfoque principal de Austin está en las oraciones performativas o en las oraciones realizativas; estos comportamientos se consideran determinados por verbos. Estas oraciones suelen ser

afirmativas; los verbos que aparecen en ellas, es decir, los verbos expresivos, se conjugan con la primera persona en el tiempo indicativo actual.

A partir de la idea de que todas las expresiones verbales deben considerarse como acciones, Austin supone que un enunciado puede realizar tres funciones diferentes en su declaración:

A. Función del acto locucionario. Este se refiere al acto de decir en sí, en otras palabras, a la producción de un enunciado significativo (con un cierto sentido y una cierta referencia) lo que a su vez es aproximadamente equivalente al “significado” en el sentido tradicional. Corresponde al contenido del enunciado, es decir, al significado de lo dicho. Es la información que entrega el enunciado. Por ejemplo, al decir “préstame tu lápiz”, el acto locutivo corresponde a los significados de las palabras que componen el enunciado. (El simple acto de decir algo) “Puede entenderse que decir algo es hacer algo o que al decir algo hacemos algo e, incluso, que porque decimos algo hacemos algo... llamo al acto de “decir algo” realizar un acto locucionario (Austin, 1962: 138). Este acto, se divide a su vez, en tres tipos de actos: 1. El acto fonético, consiste meramente en la emisión de ciertos sonidos. 2. El acto “fático” consiste en la emisión de ciertos términos o palabras, es decir, sonidos de ciertos tipos, considerados como pertenecientes a un vocabulario. 3. El acto “rético” consiste en realizar el acto de usar esos términos con un cierto sentido y referencia, más o menos definidos (Austin, 1962: 139).

B. Un acto ilocucionario. Este es un acto realizado al decir algo, por ejemplo, hacer una promesa, emitir una orden, etc. Es la parte de la acción efectuada por el hablante por medio de su enunciado. Es decir, actos que tienen cierta fuerza (convencional): un acto ilocucionario (es) llevar a cabo un acto al decir algo como cosa diferente de realizar el acto de decir algo. Sostiene, en este sentido, Austin “me referiré a la doctrina de los distintos tipos de función del lenguaje que aquí nos ocupan, llamándola doctrina de las “fuerzas ilocucionarias” (Austin 1962: 144).

C. Un acto perlocucionario. Es el efecto que el acto ilocutivo produce en el mundo, la consecuencia que tiene sobre quien lo recibe. Es decir, el acto realizado por medio de decir algo: persuadir a alguien de que haga algo, mover a uno a la ira, etcétera: Realizar un acto locucionario y, con él, un acto ilocucionario, puede ser también realizar un acto de otro tipo. Este acto perlocutivo puede ser más o menos activo:

por ejemplo, si un sacerdote bendice a una persona el acto perlocutivo es estar bendito, lo que no implica ninguna acción por parte del receptor. En cambio, si el acto ilocutivo es una petición, el acto perlocutivo será el cumplimiento de esa petición. En los ejemplos anteriores, prestar el lápiz.

Por lo general, incluso pronunciar una oración normalmente tendrá algunas consecuencias o influencia en los sentimientos, pensamientos o acciones del oyente u otras personas. Y cuando decimos algo, podemos hacerlo con el propósito, intención o diseño para el efecto “llamaremos a la realización de un acto de este tipo la realización de un acto perlocucionario o perlocución” (Austin, 1962: 145).

Según Gutiérrez Ordóñez (2004: 533-551), las dimensiones ilocutiva y perlocutiva son las que más valor tienen dentro de la situación comunicativa ya que resaltan las cuestiones de acción e interacción y propone algunos ejemplos para ilustrar esta idea:

Valor perlocutivo (intento de)	Valor ilocutivo (cuenta como)	Expresión lingüística (significa)
Agradar	Saludo.	¡Buenas tardes!
Enterarse de la hora	Petición	¿Tiene usted hora?
Tranquilizar.	Disculpa	No tiene importancia

Tabla 1. Situaciones comunicativas (Gutiérrez Ordóñez, 2004: 533-551)

Searle (1969, 1971, 1975, 1980) es quien ha hecho las contribuciones más significativas a la teoría de los actos de habla. Primero, Searle intentó especificar las condiciones de éxito para un grupo de actos que no forman parte de actos ritualizados como casarse o bautizar un barco. Es lo que el antropólogo Hymes (1972) ha referido como “eventos de habla”. Al pensar en las condiciones de éxito de comportamientos como solicitudes, órdenes, afirmaciones, agradecimientos, sugerencias, advertencias, saludos o felicitaciones, hizo una nueva clasificación de las condiciones de cumplimiento sinceras y necesarias. Las condiciones de preparación corresponden aproximadamente a (A y B) de Austin y las de sinceridad con las de Austin (Γ) que se relacionan con los deseos, creencias o sentimientos del hablante y la naturaleza convencional del lenguaje. La condición básica se relaciona con la intención de promesa del hablante al hacer una declaración, por ejemplo, el hablante quiere que el oyente entienda su declaración como una promesa o una orden. Cuando se le pregunta, las condiciones para el éxito son:

- 1) preparatorias – a) El oyente puede hacer A. El hablante cree que el oyente puede hacer A; b) No es obvio ni para el hablante ni para el oyente que este último hará A en el transcurso normal de los acontecimientos por su propia voluntad.
- 2) sinceridad – El hablante quiere que el oyente haga A.
- 3) esencial – El acto cuenta como un intento por parte del hablante de hacer que el oyente haga A (Searle, 1969: 65-66).

Searle (1990:72) le dio una vuelta a la teoría de Austin sobre los actos de habla e hizo una extensión del análisis: hablar un idioma incluye realizar actos de habla, hacer declaraciones, emitir órdenes, hacer preguntas, etc. (Searle 1990: 25). Para Searle, lo que define el tipo de acto de habla realizado en cada momento no es el significado de las oraciones utilizadas, sino la forma en que se procesan, es decir, su comprensión: el mismo enunciado se puede utilizar para consultas,

confirmaciones, pedidos, etc. Si decimos “En esta empresa la jornada de trabajo comienza a las 6 de la mañana”, puedo estar dando una orden o informando a alguien, por ejemplo, a un inspector de trabajo que se ha interesado por el horario de una empresa. La participación del hablante en el proceso de comunicación desencadenará tres comportamientos de comunicación: acto locutivo, acto ilocutivo, acto perlocutivo. Así pues, según Searle (1990:32), los actos de habla se dividen en tres: a) acto de emisión: la emisión de palabras, morfemas u oraciones. b) acto proposicional: el acto de referir y predicar. c) acto ilocucionario: el acto de preguntar, mandar, prometer, entre otros. Vale la pena mencionar que estos comportamientos no se realizan por separado, pero el comportamiento proposicional y el comportamiento de transmisión generalmente se realizan cuando se realizan actos de habla. Searle también mencionó las formas gramaticales de estos comportamientos, señalando:

La forma gramatical característica del acto de habla es una oración completa (puede ser una oración compuesta de palabras simples), y la forma gramatical característica del acto proposicional es una parte de la oración: el predicado gramatical y los sustantivos propios del acto de predicación, pronombres y ciertas frases (Searle 1990: 34).

Los actos de habla directos son aquellos enunciados en los que el aspecto locutivo e ilocutivo coinciden, es decir, se expresa directamente la intención, por ejemplo “cierra la puerta, por favor”. En cambio, los actos indirectos son aquellas frases en las que el aspecto locutivo e ilocutivo no coinciden, por lo tanto, la finalidad de la oración es distinta a lo que se expresa directamente, indican indirectamente la intención comunicativa: “¿no te parece que hace frío para tener la puerta abierta?”.

Searle (1990) cree que el significado ilocucionario de los actos de habla puede describirse de acuerdo con reglas o condiciones específicas, según el entorno y el propósito de los diferentes actos de habla. Una declaración es una unidad de lenguaje cuyo papel es comunicarse a través de

oraciones simples en un contexto dado. En el comportamiento verbal directo, el requisito de comunicación es literal. En el acto de habla indirecto, la transmisión de la comunicación se produce de manera no literal, por tanto, es necesario aplicar la deducción. La locución “¿Qué hora es?” queda clasificada como un acto de habla directo, mientras que una frase como “No sé qué hora es” estaría clasificada como acto de habla indirecto. Searle (1975) explica que los actos de habla directos ocurren cuando un hablante quiere decir exacta y literalmente lo que está diciendo, por ejemplo, “¿cómo te llamas?”, aquí la fuerza ilocutiva de la pregunta se refleja en la forma interrogativa. También Searle señala a los actos de habla indirectos que ocurren cuando la fuerza ilocutiva no está reflejada en la forma lingüística. Por ejemplo, “¿podrías cerrar la ventana?”. En este ejemplo, la fuerza ilocutiva sería: *cierra la ventana*, que indicaría una orden. Las expresiones típicas de este tipo de acto de habla son preguntas, demandas, órdenes y críticas que suponen una cierta amenaza para la imagen de los interlocutores y se emplea el acto indirecto como estrategia de cortesía. Por ejemplo, cuando un padre le pregunta a su hijo: “¿No quieres comprar pan a la vuelta de la esquina?” De hecho, en tu entorno de comunicación específico, este es un pedido.

Searle (1990) clasificó los actos de habla en cinco tipos más o menos relacionados con lo que se conoce en gramática con la modalidad:

1. Asertivos: El hablante afirma algo sobre el mundo, se utilizan verbos como *ser, estar, hacer, describir, creer*. Por ejemplo: "Hoy está nublado", "Yo estoy en Madrid".
2. Directivos: Actos que buscan dirigir al oyente o comprometerlo en una acción, su objeto es comprometer al oyente en una acción futura, con verbos como *invitar u ordenar*. Por ejemplo: "Te ordeno que vayas a tu cuarto", "Te invito a salir".
3. Compromisorios: a través de estos actos el hablante se compromete a realizar una acción. Se usan verbos como *prometer, jurar, asegurar*. Por ejemplo: "Prometo que voy a ir a tu casa", "Te prometo que nunca más lo haré".

4. Expresivos: el hablante manifiesta sus sentimientos, mediante verbos como *felicitar*, *agradecimiento*. Por ejemplo: "Te felicito por tu triunfo", "Te felicito por tu ascenso. Me siento muy bien".

5. Declarativos: Actos que crean un nuevo estado de cosas en el mundo por medio de la palabra. Por ejemplo, si un profesor dice al dar las notas a un estudiante: "Estás aprobado".

La teoría de los actos de habla ha hecho contribuciones a la teoría de la universalidad del lenguaje y ha formulado las leyes universales necesarias para controlar el desempeño exitoso y la satisfacción en el uso y comprensión del lenguaje. Según la teoría de la universalidad de los actos de habla, el objetivo principal es formular leyes efectivas sobre el éxito, la verdad y la satisfacción. Estas leyes efectivas son contribuciones a la gramática general. La interpretación se da en términos lingüísticos o pragmlingüísticos. Por ejemplo, el acto de *petición* es un acto universal y en las diferentes lenguas poseen unos vocablos para solicitar algo como la locución *por favor*.

No solo el acto es universal en todas las lenguas, sino también las estrategias de cortesía correspondientes. Ocurre exactamente lo mismo con el acto de *agradecimiento*; todo el mundo usa en este acto palabras como *gracias* o *muchas gracias*. El acto de habla se entiende como una acción yacente al decir algo como "agradecimiento", "petición", "prometer", etc. El agradecimiento es una de las fórmulas esenciales de expresión. Se adquiere desde la niñez y forma parte de nuestro día a día en cualquier ámbito, bien sea social o familiar. Es importante no equivocar la intencionalidad de las expresiones de gratitud, ya que podrían producir el efecto inverso al que se pretende. Las expresiones de agradecimiento universal se realizan con la palabra "gracias", sin darse cuenta de las normas complejas que se esconden detrás (Eisenstein y Bodman 1993:64) y se suelen transferir las reglas pragmáticas de la lengua materna al emplearla en la lengua extranjera,

sin darse cuenta, es un acto instintivo. El acto de habla de agradecimiento tiene un valor social importante en nuestra vida diaria y tiene la función de mantener la armonía entre individuos.

3. La cortesía. Poder, jerarquía y distancia social

El buen fin de las relaciones sociales viene marcado por la correcta utilización de la lengua y la aplicación junto con esta de la norma de la cortesía. La conjunción de ambas garantiza el éxito de la comunicación y el acercamiento. El origen y la cultura de los hablantes hacen que cambie de modo significativo la percepción de la cortesía verbal y de la cortesía social. En oriente, la cortesía verbal viene dada por las normas que rigen la jerarquía social, con reglas prescritas. Los occidentales no están sujetos a un régimen tan cerrado, se amoldan al momento e incluso a la situación. Pero en este sentido la definición de Moliner (1966: 785) es más ajustada, la expresión “conjunto de reglas” es más apropiada dentro del tratamiento jerárquico oriental. En términos occidentales, las reglas de cortesía parecen ser mejores, por lo que las estrategias disponibles se pueden usar con flexibilidad.

La distancia social es uno de los marcos teóricos establecidos en la teoría de la cortesía para medir las formas lingüísticas procedentes en interacción entre emisor y receptor. (Escandell, 1999: 23). La distancia social se mide con respecto a dos ejes fundamentales:

A. Jerarquía: Está determinada por la relación “vertical” entre los interlocutores en función tanto de las características físicas inherentes a cada individuo (edad, sexo, parentesco) como de los roles sociales que tienen atribuidos y que resultan relevantes para el intercambio (jefe, secretario). Tanto las características inherentes como los roles sociales pueden conducir a relaciones simétricas (socios, compañeros de aprendizaje, colegas) o relaciones asimétricas (viejos / jóvenes, clientes / empleados, médicos / pacientes, maestros / estudiantes).

B. Familiaridad: Esto depende de la relación de "nivel" que establece el grado de conocimiento previo (extraños, conocidos, buenos amigos). El tipo de relación determina la distancia lingüística establecida entre los interlocutores, y se refleja especialmente en la elección del tratamiento. Interviene en todo esto cortésmente como una medida correctiva para mantener el equilibrio social y evitar conflictos. Estableció una serie de estrategias que pueden expresarse oralmente de maneras muy diferentes. Cada estrategia también responde a diferentes formas de establecer relaciones sociales con el interlocutor.

Las intenciones y acciones de los interlocutores también se consideran parte de la comunicación específica de las normas de cortesía. Estas intenciones y acciones no tienen exactamente el mismo grado de amenaza y exigirán, según la distancia y el contexto, diferentes estrategias.

La noción de "poder" se refiere a la relación entre dos interlocutores. El hablante se encuentra generalmente en tres tipos de relaciones de poder. Primero, tendrá el mismo poder que la persona con la que está hablando, por ejemplo, un amigo o colega (Brown y Gilman, 1989). En los otros dos aspectos, el hablante tendrá más poder (por ejemplo, como jefe, profesor) o menos poder (por ejemplo, un empleado, un estudiante) que la persona con la que está hablando. En situaciones donde otras personas son más poderosas que el hablante, generalmente se usa un lenguaje más formal e indirecto. Según Brown y Fraser (1979), "las condiciones que caracterizan la relación entre las personas, como la distancia social o el poder social, no son características individuales, sino factores contextuales que pueden modificarse según la situación" (Blum-Kulka, House y Kasper 1989). La distancia y el factor de poder no pueden considerarse valores inmutables porque se modifican mediante la interacción con otros factores. Según Brown y Levinson ([1978] 1987) también admiten que el contexto depende de factores sociales, dicen que otros factores

contextuales también han introducido su valor, por lo que la distancia o el poder solo puede interpretarse en términos de comportamiento específico:

La etiqueta social refleja las normas sociales y de comportamiento que se producen en una sociedad determinada. Si desea mostrar un buen comportamiento, debe cumplir con la "educación", que está estrechamente relacionada con el estilo formal y el habla. Suele llamarse respeto. Estas normas abordan específicamente diferentes niveles de cortesía, distancia social, familiaridad o insulto a la audiencia (Brown y Levinson [1978] 1987:56-324).

Por ejemplo, en la sociedad japonesa, la etiqueta incluye una serie de patrones de comportamiento preestablecidos como normas sociales, lo que lleva a las personas a considerar las funciones sociales más amplias de la etiqueta (House 1998).

La distancia social se refiere a la relación y grado de intimidad, proximidad y confianza que existe entre dos interlocutores. Se trata del grado de unión que dos interlocutores suponen para sí en una relación dada: compañerismo, amistad, estudios, trabajo, la patria, la religión, nada que los una, etc. No hay un modelo teórico específico que pueda medir la distancia social. Es un presupuesto que se extrae de las estrategias empleadas entre dos hablantes. Dos extraños generalmente tienen un alto grado de distancia social y se debe emplear un lenguaje más formal en este caso.

3.1. Estrategias de cortesía

La cortesía es un fenómeno social, un medio para establecer buenas relaciones interpersonales y una norma impuesta por las costumbres sociales. La mayoría de los hablantes son conscientes de que deben ser educados y cautelosos al hablar para suavizar y fortalecer las relaciones con los demás y dejar una buena impresión en sí mismos. Por lo tanto, en la mayoría de

los casos, el comportamiento educado no solo tiene la intención de "proporcionar información", sino también de mejorar los canales de comunicación.

Según Escandell (1993 [32006]), la cortesía es una estrategia que sirve a las relaciones sociales, al intercambio interactivo, en lugar de priorizar el intercambio de transmisión efectiva de información, es decir, cuando es particularmente necesario transmitir información de manera concisa, es decir, al intercambio transaccional o proposicional. El hablante marca las relaciones sociales por cortesía: amabilidad, respeto y disminuye el comportamiento descortés. La cortesía es un fenómeno social y práctico que ocurre bajo un contexto social y cultural específico, y sus componentes aseguran la adecuación de los actos de habla y está regida por reglas y principios. Estas reglas de la cortesía son estrategias que sirven fundamentalmente para facilitar las relaciones interpersonales facilitando el acuerdo sin necesidad de imponer autoridad.

Mulder (1991), de acuerdo con la división propuesta por Brown y Levinson ([1978] 1987) entre una cortesía positiva y una cortesía negativa, distingue una serie de estrategias. En cuanto a la cortesía positiva:

1. Tuteo y otras formas íntimas de dirigirse al oyente (macho, guapo, chico...).
2. Expresiones que sirven para hacer participar al oyente en la conversación (¿sabes?, ¿no?, mira).
3. En situaciones de bilingüismo: alternancia de código.
4. Utilización de la jerga para evocar sensaciones y actitudes compartidas.
5. Preguntas negativas que suponen una respuesta afirmativa. De este modo el hablante afirma su conocimiento sobre las actitudes de su interlocutor, influyendo para que coopere con él.

6. Formular un ruego con “¿por qué no?”. A través de sugerencias indirectas, el hablante expresa su optimismo al suponer que su interlocutor cooperará con él.
7. Fórmulas que expresan el deseo de estar de acuerdo con el oyente.
8. Realizar críticas negativas con el fin de ocultar cualquier divergencia.
9. Repetir lo dicho antes por la otra persona para acentuar el acuerdo con ella.
10. Utilización de la segunda persona de plural, aunque el hablante sólo se refiera al oyente.
11. Uso de bromas: precisan de la existencia de conocimientos y valores comunes para ser interpretadas.

En cuanto a la cortesía negativa, señala las siguientes estrategias:

1. Tratamiento de usted, señora/señor, doña/don al interlocutor: muestran deferencia.
2. Enunciados ambiguos pero que en su contexto admiten una única interpretación.
3. Utilización del condicional, imperfecto de juntivo y pretérito imperfecto: se crea una distancia metafórica para no herir al receptor: Deberías ir al médico.
4. Atenuantes que mitigan lo que expresa el predicado. Aquí diferenciamos entre los que mitigan la imposición (un poco, un momento y sólo) y los que aluden a la falta de precisión en la información del enunciado.
5. Desfocalización: se suprime la identidad del hablante y del interlocutor con el fin de comunicar al oyente sin influir sobre él. Esto se puede hacer mediante los siguientes procedimientos: utilización de empleo de pronombres impersonales o el uso de la primera persona de plural, que minimiza la responsabilidad del hablante.
6. Realizar una disculpa con el fin de no coaccionar al oyente, bien mediante la autocrítica o bien pidiendo perdón.

Brown y Levinson ([1978] 1987, cit. en Escandell 2003: 150) introdujeron un sistema de cinco estrategias de cortesía que, durante la adquisición de una L2, se deben tener en cuenta para poder interactuar en la comunidad: 1. Abierta y directa - *Préstame cien euros*. 2. Abierta e indirecta, con cortesía positiva -- *¿Me prestas cien euros?* 3. Abierta e indirecta, con cortesía negativa - *¿No te importaría prestarme cien euros, por favor?* 4. Encubierta - *El cajero no funcionaba y estoy sin dinero*.

1. Estrategias abiertas y directas: no se minimiza la amenaza de la imagen porque, o bien se quiere expresamente dañar la imagen, que se realiza el acto neutraliza la cortesía. Por ejemplo, un insulto que pretende ofender, una petición de forma imperativa.

2. Estrategias abiertas e indirectas (cortesía positiva): compensación o reparación dirigida a la imagen positiva del receptor. Por ejemplo, acompañar una petición de ayuda de un halago al interlocutor.

3. Estrategias abiertas e indirectas (cortesía negativa): acción reparadora dirigida a la imagen negativa del destinatario. Por ejemplo, expresar un defecto de quien nos escucha de forma indirecta.

4. Estrategias encubiertas: el hablante pretende encubrir su verdadera intención.

Las estrategias directas son aquellas en las que las circunstancias o la estratificación jerárquica disuelven las necesidades de estrategias de cortesía. Con ello, la cortesía se anula momentáneamente. En estos casos, cuando la máxima eficiencia es lo más importante y la imagen del destinatario no es una prioridad (por ejemplo, en el caso de un accidente), estas interacciones diseñadas para realizar tareas. Por ejemplo, pueden emplearse solicitudes o mandatos imperativos proteger los intereses del destinatario (recomendaciones, advertencias). La forma imperativa se usa

para determinar inmediatamente una acción y su ejecución. No contrarrestará la cortesía, pero causará inconvenientes según la situación de comunicación que determina cómo decodificamos el uso del imperativo, por lo que no representará, *ipso facto* y *per se*, un peligro para la imagen del destinatario, como en “¡Ten cuidado!” o “¡Baja la basura!” (Escandell 2003 [³2006]: 151).

En cambio, la estrategia indirecta aparece cuando el orador trata de compensar las oportunidades que pueden dañar la imagen pública con un acto de habla determinado. Se trata del caso más común de cortesía donde existe una distancia social o una posición jerárquica de inferioridad que requieren ser compensadas debido a la fuerza ilocutiva del acto de habla: una solicitud o una petición o un favor que amenaza la imagen del interlocutor. Estamos hablando de estrategias indirectas (con compensaciones). Se pueden orientar hacia una imagen pública positiva o negativa.

La estrategia encubierta. es en la que el hablante espera que sea el oyente quien interprete una determinada solicitud o petición en una frase u oración. Usamos declaraciones sugestivas, irónicas o generales y evitamos la responsabilidad de comportamientos amenazantes hacia la imagen del interlocutor. Algunos ejemplos son:

La basura está empezando a oler mal (Escandell 1993 [³2006]: 152)

Hace un calor tremendo aquí (Mulder 1991: 71)

Hay muchas maneras de ver las cosas... ¿no? (Mulder 1991: 71).

Lakoff (1973) propuso un concepto básico de la cortesía que se usa ampliamente para estudiar la interacción entre hablante y oyente. Según el modelo de Lakoff (1973), la primera regla contiene las pautas de diálogo de Grice; en segundo lugar, se indica que hay que ser cortés, lo que significa que no se imponga a los demás y les dé a otros la oportunidad de elegir siendo amigable con el interlocutor. La cortesía tiene que ver con la distancia y la forma; la opción de respetar y,

finalmente, la capacidad de ser amigable con la amistad y hacer que el interlocutor se sienta bien. Para Lakoff (1973) existen reglas de cortesía en la interacción, pero cada cultura enfatiza las reglas que considera más importantes de acuerdo con sus antecedentes culturales. Lakoff (1990) define la cortesía como un sistema diseñado para promover la interacción interpersonal, que puede minimizar la posibilidad de conflicto y confrontación inherentes a la comunicación con otras personas (Márquez Reiter y Placencia 2005). La claridad de la declaración la hace eficiente, mientras que la cortesía explica la naturaleza interpersonal de la comunicación y presta atención a los aspectos sociales de la interacción.

El modelo de Lakoff (1972) agrega a las máximas de Grice (1975), las de cortesía (*sé cortés*): “no abuses”, “da opciones”, “sé cordial”. A continuación, veamos algunos ejemplos de cómo esta teoría explica el uso cortés. Lakoff basándose en el principio de cooperación de Grice, y considerando que el hablante algunas veces por causa de la cortesía debe prescindir de este, plantea dos reglas básicas que son:

1) Sea claro: Está dirigida a asegurar una transmisión eficaz de la información.

2) Sea cortés: Esta regla presenta tres modalidades:

A. No imponga: principalmente cuando existen diferencias sociales obvias y reglas desconocidas entre los interlocutores; evite el uso de pronombres personales en opiniones que generalmente son impersonales, y se usan formas indirectas para mitigar cualquier posible imposición a la otra parte.

B. Ofrezca opciones: Selección de oferta: entre los interlocutores, existe un equilibrio social en la jerarquía, pero falta de familiaridad y confianza. Contiene una forma de presentar ideas, por si acaso, no causará controversia.

C. Refuerce los lazos de camaradería: Existe una relación estrecha y cercana entre los interlocutores. Se esfuerza por poner a la otra parte en una posición más agradable y está interesado en sus asuntos. Use formularios personales, incluya al remitente en las preguntas de otras personas y exprese emociones y sus propios pensamientos. (Escandell 2006: 142-144). Ninguna de las partes debe obligar directamente a la otra parte a hacer algo. En estos casos, estas estrategias evitan o mitigan cualquier posible imposición, solicitud de permiso o uso de formularios indirectos por parte de la otra parte, por ejemplo: *¿Puedo preguntarle, si no es mucha indiscreción, qué edad tiene?* Esta posición tiene un precedente claro en la teoría de Lakoff (1973, 1975), quien opinaba que no existe un sistema de cortesía completo y universal y señalaba que la preferencia de las reglas puede variar, dependiendo de las diferencias culturales de cada comunidad y persona. Explicaba algunas reglas que permiten al hablante transmitir la representación del comportamiento del habla al receptor de una manera muy clara. He aquí las máximas de Grice que Lakoff (1972) adoptó en su modelo:

A. Sea claro	Evitar o mitigar la imposición sobre el interlocutor a través de diferentes estrategias como las formas indirectas o la petición. Ej: En la sala de espera del médico, donde los interlocutores no tienen confianza, <i>¿Le importaría, si no es molestia, cerrar la ventana?</i>
B. Sea cortés	No se imponga, ofrezca opciones y refuerce los lazos de camaradería.
B.1. No se imponga.	En un piso de estudiantes todavía no se conocen demasiado ni tienen pactado. Ej: <i>Hay que bajar la basura</i> . Las funciones de cada uno.
B.2. Ofrezca opciones.	El interlocutor intenta no crear tensiones si se rechaza la propia opinión. Ej: <i>¿Te parece bien si tú bajas la basura?</i>
B.3. Refuerza los lazos de camaradería.	Se utiliza cuando ya existe una familiaridad con el interlocutor. Ej: <i>¿Hemos hecho hoy los deberes?</i>
C. Críticas a Lakoff (1972)	El uso de las formas indirectas. (El significado implícito de los actos indirectos).

Tabla 2. Resumen del modelo de Lakoff (1972).

Este tipo de norma también está relacionada con una cortesía impersonal que evita citas directas, pronombres personales y opiniones. Una de las críticas a este modelo es la falta de explicación entre las relaciones entre los participantes y sus expectativas en la interacción. Según Brown (1976), la distinción entre las reglas lingüísticas y las pragmáticas se pierde entre el significado del enunciado y su función comunicativa.

La cortesía es el principio de regulación de la distancia social y su equilibrio: debido a esto, podemos mantener o reducir la distancia social. La cortesía debe interpretarse como un punto de referencia valioso para medir la adecuación de la distancia social entre la declaración y el interlocutor. Para Leech (1983), este tipo de cortesía se denomina “cortesía relativa”, ya que depende decisivamente de las posiciones sociales de los interlocutores.

Leech (1983) ha sugerido que la relación entre los interlocutores impone una serie de selecciones que determinan la forma del enunciado y determinan su significado. El objetivo de la comunicación puede reflejarse en dos direcciones: una es mantener el equilibrio existente y la otra es modificar el equilibrio para mejorar la relación o ampliar la distancia. Leech (1983) explicó el principio de cooperación de Grice (1975), y se agregaron los principios y pautas para controlar la comunicación interpersonal.

Leech (1980,1983) propone los principios de cortesía desarrollados a través de una serie de pautas. Él cree que la cortesía es un factor práctico importante que regula cualquier interacción que conlleve un grado de amenaza a la imagen de los hablantes. La retórica interpersonal se lleva a cabo a través de tres tipos de principios: el principio de cooperación, el principio de cortesía y el principio de ironía. Leech (1980,1983) defendió que sus principios se aplican a las interacciones verbales y no verbales. Dentro del habla, el principio de cooperación se utiliza para explicar cómo interpretar las oraciones como información indirecta. Su principio de cortesía explicará por qué

estos mensajes deben transmitirse indirectamente, ya que puede haber conflictos entre los principios de cooperación y los principios de cortesía. Si se sacrifica este último, es posible destruir el equilibrio y la armonía con el interlocutor, que es el requisito básico para mostrar una actitud cooperativa. En otras palabras, las máximas de la cortesía tienen una doble faceta, la negativa y la positiva, que están relacionadas con la minimización de ilocuciones descorteses y la maximización de ilocuciones corteses.

Leech (1980,1983) sigue seis máximas de comunicación y complementa el principio de cooperación de Grice con el principio de cortesía. Estas máximas son: 1. Máxima de tacto: minimice el coste para el otro, maximice el beneficio para el otro; 2. Máxima de generosidad: minimice el beneficio para sí mismo, maximice el coste para sí mismo; 3. Máxima de aprobación: minimice el desprecio del otro, maximice el aprecio del otro; 4. Máxima de modestia: minimice el aprecio hacia sí mismo, maximice el desprecio hacia sí mismo; 5. Máxima de acuerdo: minimice el desacuerdo entre usted y el otro, maximice el acuerdo entre usted y el otro; 6. Máxima de simpatía: minimice la antipatía entre usted y el otro, maximice la simpatía entre usted y el otro.

Según Leech (1983: 80), la base para el principio de cortesía es el mantenimiento del equilibrio social. Distingue entre la cortesía absoluta y la cortesía relativa. La cortesía absoluta se refiere a los actos de habla que son inherentemente corteses o descorteses. Por ejemplo, el acto de amenazar a alguien es un acto inherentemente grosero, mientras que el acto de dar es un acto inherentemente cortés.

Leech (1983) divide los actos en cuatro categorías según el grado de coste o beneficio que implica el acto para los interlocutores, y nombra las siguientes categorías:

- 1) las acciones que apoyan la cortesía,
- 2) las acciones que son prácticamente indiferentes a la cortesía,
- 3) las acciones que entran en conflicto con la cortesía,
- 4) las acciones que son dirigidas frontalmente contra el mantenimiento de la relación entre los interlocutores.

Tabla 3. Categorías del grado de costo-beneficio de Leech (1983, cit. en Escandell 2008: 150)

1. Existe una relación entre formas lingüísticas y cortesía.	
2. Lógica económica	A. Costo. B. Beneficio.
3. Descortés	A. Beneficio para el emisor B. Costo para el destinatario.
4. Cortés	A. Beneficio para el destinatario. B. Costo para el emisor.
5. La clasificación de Leech	A. Acciones que apoyan la cortesía. B. Acciones indiferentes a la cortesía. C. Acciones en conflicto con la cortesía.
6. Tipos de cortesía	A. Negativa: Minimizar la descortesía de las ilocuciones descorteses. B. Positiva: Maximizar la cortesía de las ilocuciones corteses.
7. Las máximas de Leech.	A. Tacto: usted es el autorizado su interlocutor es quien debe autorizar. B. Generosidad: minimice su propio beneficio, maximice el beneficio de su interlocutor. C. Aprobación: minimice el desprecio del otro, maximice el aprecio del otro. D. Modestia: no muestre aprecio a sí mismo, muéstrelo hacia el otro. E. Acuerdo: Maximice el acuerdo, minimice el desacuerdo. F. Simpatía: Maximice la simpatía, minimice la antipatía.
8. Críticas a Leech.	A. El problema cultural. B. Proliferación de máximas. C. No es algo que se supone observado de antemano. D. No es exhaustiva.

Tabla 4. Resumen del modelo de Leech (1983)

Las reglas de cortesía determinan la forma de interacción verbal y no afectan el contenido proposicional transmitido. Por lo tanto, actúan como reglas reguladoras, es decir, reglamentan las formas de comportamiento humano que existían antes de que se crearan estas reglas (Haverkate 1994: 15). Por su parte, Lakoff (1973) distingue tres estrategias verbales básicas para asegurar la cortesía: 1. No impongas tu voluntad al interlocutor. 2. Indica opciones. 3. Haz que tu interlocutor se sienta bien; sé amable. La primera forma se usa para evitar que el interlocutor se sienta amenazado, y la segunda forma es creando una impresión en la audiencia de que se le considera una persona respetada y apreciada.

Hay una diferencia entre los actos de habla corteses y descorteses. La particularidad de cada uno radica en el efecto interactivo de la ejecución del acto de habla: si es beneficioso para el interlocutor, el comportamiento es cortés; si no cumple con el propósito interno de beneficiar al interlocutor, no es cortés (Haverkate 1994: 77). Los comportamientos expresivos hacen que el hablante reaccione pasiva o activamente, y la audiencia participa en él a través de saludos, elogios, apreciaciones y disculpas. La ejecución de comportamientos expresivos se considera una expresión de cortesía tradicional. Proceden sintácticamente a través de frases expresivas. Por el contrario, el comportamiento de delegación es una expresión de la intención del hablante de hacer algo en beneficio del oyente. Son diferentes de la primera, en este caso, la situación no está en el futuro cercano. Haverkate (1994) define los actos comisivos como actos prototípicos para comunicar cortesía positiva.

En lo que se refiere a la cortesía verbal, Fraser (1985) sostiene que reside esencialmente en lo que llama “contrato conversacional”. Por este contrato entiende los derechos y las obligaciones mutuas de las personas que traban una conversación. Según este autor, podemos decir que una locución es cortés en el sentido de que el hablante, a juicio del oyente, no viole los derechos u

obligaciones vigentes en ese momento en que la profiere. Las convenciones correspondientes pueden variar de una cultura a otra, pero cabe suponer que, en su mayoría, son de carácter universal (Haverkate 1994: 15). La cortesía verbal se ocupa de suavizar en cierto modo el mensaje, lo hace más amable y cordial. Pero no por ello se ve alterado el contenido final, aunque sí la forma en la que la comunicación llega al receptor.

La cortesía verbal complementa la acción verbal, pero no constituye por sí misma una acción aislada. El habla supone el acto en sí y la cortesía verbal lo acompaña. Además, la cortesía verbal se emplea para llegar al fin último que se pretende, ahorrando conversación. Es decir, minimizar el esfuerzo expresivo y lograr el objetivo. Es cierto que lo absolutamente necesario en una correcta comprensión lingüística son las normas gramaticales, pues se corre el riesgo de no ser comprendidos. No obstante, si obviamos la utilización de las normas de cortesía, podemos generar en el interlocutor un mensaje contraproducente. La cortesía verbal no da opción: o se es cortés o descortés. Por ejemplo, se podría decir: *¿Serías tan amable de acercarme el cuaderno?* La neutralidad, en este aspecto, posee un alto grado de complejidad. Los principales métodos de cortesía se presentan y analizan desde la perspectiva de la pragmática, a saber, las estrategias de habla se utilizan como indicadores de comportamiento de interacción entre hablantes.

La cortesía verbal indudablemente ayuda a mejorar las relaciones interpersonales y a mejorar la comprensión entre los sujetos, al tiempo que establece conexiones sociales para establecer el diálogo y promover la comprensión entre los participantes. Cabe señalar que la cortesía es una manifestación cultural: lo que se entiende por cortés en una sociedad puede ser grosero o absurdo en otra.

3.2. El concepto de “imagen” en la teoría de Brown y Levinson ([1978] 1987)

Lakoff (1975:64) define la cortesía así: “la cortesía se desarrolla en el seno de las sociedades con el objetivo de reducir las asperezas en la interacción personal”. La cortesía verbal se refiere a un conjunto de estrategias para una comunicación exitosa basada en la imagen pública del interlocutor y en la interacción social. Como actividad social, constituye un mecanismo para garantizar el equilibrio entre el hablante y el oyente. Lakoff (1973) propuso un concepto básico de la cortesía que se usa ampliamente para estudiar la interacción entre hablante y oyente, así como la interacción social se rige por normas sociales coexistentes: define la etiqueta como una herramienta para reducir la fricción en las interacciones sociales. Es el concepto de "imagen social" (negativa o positiva) lo que aclara este enfoque, es decir, la imagen pública o el prestigio que los individuos esperan proyectar y mantener. Puede tomar dos formas: una imagen positiva representa el deseo de la sociedad. Una persona parece digna de reconocimiento, mientras que, en cambio, una imagen negativa representa el deseo de una persona de ser independiente y no controlada por otros.

Estas ideas de Lakoff (1975) se recogen y completan en el modelo de cortesía propuesto por Brown y Levinson ([1978] 1987), una de las más estudiadas y completas, aunque no exenta de muchas críticas y revisiones en la actualidad.

1. Parten del supuesto que los miembros de la sociedad son agresivos.	
2. Conceptos básicos.	A. Racionalidad. B. Imagen.
3. Los factores que determinan la cortesía en el modelo de Brown y Levinson.	A. Poder relativo. B. Distancia. C. Grado de imposición.
4. Dos tipos de actos.	A. <i>Face threatening acts</i> (Actos amenazantes a la imagen).

	B. <i>Face flattering acts</i> (Actos favorecedores de la imagen).
5. Críticas.	A. Parte de un supuesto demasiado negativo. B. No considera las diferencias culturales.

Tabla 5. Resumen del modelo de Brown y Levinson ([1978] 1987)

El concepto de imagen (*face*) se entiende a partir del planteamiento de Brown y Levinson ([1978] 1987). La imagen está relacionada con la imagen pública y la opinión que se tiene de un determinado hablante, con la expectativa de que otros formen nuestra propia imagen. Cada ser social tiene dos imágenes, la positiva y la negativa:

El centro de nuestro modelo está ocupado por un concepto muy abstracto que consta de dos tipos específicos de deseos (imagen positiva e imagen negativa), y estas interacciones son mutuamente causales: un deseo que no ve que su propio comportamiento se ve obstaculizado. (Imagen negativa) y deseo (hasta cierto punto) de que se apruebe el comportamiento de alguien (imagen positiva) (Brown y Levinson [1978] 1987: 13).

Del mismo modo, está claro que las imágenes positivas y negativas juegan un papel social de acuerdo con la cultura del individuo que participa en la comunicación. Con respecto al concepto de universalidad de las imágenes, podemos argumentar que, en términos generales, la interacción social y la interacción verbal imponen a los participantes un criterio de que respetan las imágenes positivas y negativas de los demás al formular estrategias de cortesía apropiadas. La importancia del concepto de imagen de Brown y Levinson (1987) es fundamental en el análisis de la cortesía verbal. El principio básico es el concepto de racionalidad, y todos tienen un modelo razonable de razonamiento. Trata de respetar la imagen de la audiencia, dando la impresión de que se le considera una persona importante, con la capacidad de pensar y actuar racionalmente, y tratar de

encontrar una conexión cercana entre la cultura social, la cortesía y los conceptos de imagen, lo cual es muy importante.

La cortesía verbal es una estrategia en las actividades de imagen oral y auditiva. En cada cultura y grupo social, la etiqueta del habla está regulada por ciertas costumbres, desde las cuales el comportamiento del lenguaje puede evaluarse como educado o descortés (Briz 2004: 67). La imagen es nuestra proyección social de nosotros mismos y nuestro papel en la interacción verbal y lo hace desde diversas perspectivas:

1. La imagen que cada individuo tiene de sí mismo.
2. La imagen personal que proyecta a los demás (puede no estar como la anterior): positiva o negativa, y que puede variar según sus intereses en cada momento.
3. La imagen o rol que desempeña (en las relaciones sociales): como profesional, familiar, amigo.
4. La imagen del yo integrado en un grupo: Por ejemplo, cuando nos sentimos atacados en cuantos profesores, si se afirma algo en contra de ese colectivo.
5. Evitar, y no realizar, el acto de habla con potencial amenazante.

Brown y Levinson ([1978]1987) afirmaban que todos tenemos una imagen pública que intentamos mantener, y la mejor manera de mantener una imagen pública es respetar a los demás. Dado que las imágenes son vulnerables a los ataques y tienen comportamientos que representan una amenaza para ellos, es necesario mitigarlas para no dañar las imágenes y así destruir la relación con los demás. Este concepto de imagen universal incluye dos aspectos: negativo y positivo.

Un comportamiento que puede amenazar la imagen es el comportamiento verbal, que debe ser mitigado por las estrategias de cortesía. Por lo tanto, habrá cortesía verbal positiva, dedicada a aliviar los actos de habla que amenazan la imagen positiva, mientras que la cortesía verbal negativa

es mantener la imagen negativa de los actos de habla. Los hablantes, según Brown y Levinson ([1978]1987), siempre persiguen dos principios durante la comunicación:

A. Racionalidad. El camino del razonamiento personal puede definirse con precisión y vincularse con el principio de cooperación: sigue un medio de comunicación para alcanzar los objetivos.

B. Imagen pública. Todos tienen una imagen pública específica que quieren conservar. Tiene que ver con la cortesía: la imagen pública debe mantenerse, por lo que no debe dañar ni amenazar la imagen pública de los demás.

En la teoría de la cortesía de Brown y Levinson ([1978]1987), los actos de petición y expresar gratitud se clasifican como actos que pueden llegar a violar la imagen social. Cuando se trata de “hacer preguntas” para petición información, se pone a la audiencia en un dilema y se amenaza la imagen positiva del hablante. Del mismo modo, la gratitud implica que el hablante reconoce la deuda de la audiencia, lo que amenaza la imagen negativa del emisor. Existen varios tipos de comportamiento que pueden dañar la imagen pública de usted o del interlocutor. Para mitigar esta amenaza potencial, uno debe ser cortés. El grado de cortesía depende de tres factores:

1. El poder relativo del destinatario con respecto al emisor. Es el eje vertical de la relación social.
2. La distancia social: grado de familiaridad y contacto entre los interlocutores. Es el eje horizontal de la relación social.
3. El grado de imposición de un acto con respecto a la imagen pública. Depende de la consideración de cada cultura.

La teoría de la cortesía de Brown y Levinson ([1978] 1987) ha sido criticada por lingüistas que trabajan con lenguas orientales, porque no es universalmente válida. Según Haverkate (1994), lo que sí parece ser universal es la categoría de imagen: Aunque es difícil verificar esta hipótesis,

hasta hoy, no ha habido una cultura en la que las imágenes positivas y negativas de los individuos que interactúan no desempeñen un papel social, aunque sabemos que sus funciones y explicaciones pueden variar de uno a otro (Haverkate 1994:35). Para medir el grado en que el acto de habla amenaza la imagen del interlocutor se teorizó el siguiente esquema de tres parámetros: $W = D + P + R$. Los símbolos se interpretan de manera siguiente (Brown y Levinson [1978] 1987, cit. en Haverkate 1994:10): *W* (*weightness*), que se refiere al peso del acto de habla en cuanto amenaza la imagen del interlocutor. *D* (*distance*), que se refiere a la distancia social entre el hablante y el interlocutor. *P* (*power*) representa el poder que tiene el oyente sobre el hablante. *R* (*rank*) representa el grado de implicación del acto de habla en una cultura particular (difiere de una cultura a otra).

A partir de la obra de Brown y Levinson ([1978] 1987) se asocia a la cortesía el concepto de ‘imagen’, derivado de Goffman (1967). Según la propuesta de estos autores, todos poseen y quieren retener cierta imagen pública que desean conservar. La “cara” o “imagen” puede ser positiva y negativa. Esto no proviene de actos que amenacen la imagen pública, sino de apreciar al individuo y sus deseos, o buscar expresiones similares entre ellos. La imagen positiva está relacionada con la reciprocidad. Para Brown y Levinson ([1978] 1987), la cortesía positiva no es más que una ligera exageración del comportamiento normal del lenguaje entre iguales, porque están de acuerdo con la personalidad, el conocimiento y los deseos comunes de todos, o al menos en una imagen personal positiva del otro. La cortesía positiva encierra una relación recíproca y mutua entre las dos partes: “muestre simpatía y aprecio al interlocutor” y “respete las necesidades del otro”. Se refiere a la necesidad de ser entendido y apreciado por los demás. Tiene tres mecanismos básicos:

1. Afianzar una base común con el oyente: a) dar a entender al oyente que es interesante.
b) invocar la pertenencia al mismo grupo. c) afirmar opiniones comunes.

2. Mostrar cooperación: a) dejar ver que se conocen los deseos del oyente y se los tiene en cuenta. b) reflexividad: si el oyente quiere X, el hablante también lo quiere. c) afirmar la reciprocidad.

3. Deseo de satisfacer los deseos del oyente: mostrar una actitud generosa que incluye bienes, simpatía y consideración.

Acciones que amenazan la imagen: 1. Poder relativo de cada hablante sobre el emisor. 2. Distancia social: familiaridad. 3. grado de imposición: de un determinado acto con respecto a la imagen. Brown y Levinson ([1978] 1987) consideran que la cortesía positiva está encaminada a la satisfacción de la necesidad del individuo de ser aprobado por el otro.

La cortesía negativa supone el respeto a la libertad del otro y su derecho moverse libremente. El concepto se refiere a la imagen negativa del interlocutor y a su posibilidad de decir “no” frente a los actos de habla que pueden transgredir la imagen en función de la distancia social. La cortesía negativa es la estrategia lingüística más detallada y tradicional en la cultura occidental. El acto de habla dado puede variar de una cultura a otra, y el grado de énfasis en otros factores sociales también es diferente. En una sociedad jerárquica, el poder relativo puede ser más importante que la distancia social, y la distancia social puede ser el determinante de una sociedad donde se valora la igualdad. Brown y Levinson ([1978] 1987) señalaron cuatro estrategias básicas:

1. No suponer que el oyente está dispuesto a realizar la acción: suponer lo menos posible sobre los deseos del oyente y lo que es relevante para él.

2. No forzar al oyente a cumplir la acción que pide el hablante: a) dejar al oyente en libertad para realizarla (ser indirecto), no suponer que el oyente está dispuesto a llevar a cabo o que así lo desea. b) minimizar la amenaza que implica el acto solicitado, cuando esta amenaza la imagen.

3. Expresarle el deseo de no invadir su espacio intencional: disociar al hablante o al oyente del acto por realizar, cuando amenaza la imagen.

4. Compensar otros deseos del oyente que se deriven de la imagen negativa: actitud deferente o servicial.

Para esto se recurre a:

1. Actos de habla indirectos: menos fuerza y más opciones.

2. Eludir la referencia directa a uno mismo.

3. Evitar precisión temporal.

4. Uso de formas vagas o incompletas.

5. Preguntas o insinuaciones.

6. Tratar con deferencia.

7. Presentar excusas.

8. Usar formas impersonales.

En la cultura árabe, *wayâh* significa 'imagen'. También se usa metafóricamente para representar expresiones como 'respeto', 'vergüenza', 'honor' y 'dignidad'. La imagen en la cultura árabe sirve como elemento disuasorio y hace que las personas cumplan con códigos de la cortesía reconocidos. Al mismo tiempo, la importancia de la imagen en la cultura árabe puede evitar que las personas violen las reglas sociales. Por lo tanto, encontramos que el concepto de imagen en la cultura árabe es que respetar a los demás significa respetarse a uno mismo, y especialmente, la imagen debe ser tratada cortésmente en la comunicación entre la gente.

El término *wayâh* 'cara' o 'imagen' es un término social que denota el honor, el prestigio y el estatus de la persona. Esta palabra se usa en la mayoría de las partes del mundo árabe se usa con frecuencia y es muy común. Según la tradición social, el término significa que una persona debe tomar medidas para corregir uno de sus errores o destruir su residencia social. Este término

también se usa para denotar medidas tomadas para restaurar la reputación u honor de los perdidos o para restaurar la identidad de los perdidos debido a un error. En árabe a menudo se usa la imagen pública (positiva o negativa): el hablante intenta mantener la imagen de sí mismo y de otros destinatarios durante la interacción, y la amenaza verbal en esta interacción amenazarán severamente la imagen pública del hablante, la audiencia o la audiencia de ambos.

3.2.1. Las expresiones de la imagen positiva en árabe

La fórmula de *حفظ ماء وجهنا* *Conservan el agua de nuestra imagen*, indica que salva imagen del hablante que habla a un nombre del grupo. Esta expresión también se usa cuando queremos solicitar cosas importantes de una persona desconocida porque nos preocupa que rechacen la petición. Un término *حفظ ماء وجهنا* "salvar la cara" se utiliza como una expresión para restaurar el prestigio u honor que se ha perdido debido a un error.

حفظ ماء وجهنا [Hafaḏa má' waḃahna] [Hafaḏa] Conservan [má'] el agua [waḃahna] nuestra imagen. Conservan el agua de nuestra imagen.

3.2.2. Las expresiones de la imagen negativa en árabe

La fórmula de *اراق ماء وجهه* [*'aráqa má' waḃahau*] [*'aráqa*] arrojar [má'] el agua [waḃahau] su rostro 'arrojar el agua de su rostro' se usa cuando queremos solicitar algo a alguien, pero la petición es denegada. Se utiliza en árabe para indicar que esta persona se humilló al hacer la petición.

La fórmula de *احمر وجهه* [*'aḥmara waḃahau*] 'se sonrojó' se utiliza para señalar que alguien se sonroja o bien por enfado o por timidez. También se usa esta fórmula en los actos de habla, sobre todo en el acto de petición, por ejemplo, cuando le pedimos a un desconocido algo, nos sonrojamos.

La fórmula de وجهه بارد significa *su imagen está fría*, [wayâhau] imagen [bárid] *está fría*, se lee [wayâhau bárid]. Esta fórmula utiliza para referirse a una persona que no tiene vergüenza en pedir algo a alguien que no conoce, y con quien no tiene confianza.

El concepto de “imagen” en la cultura árabe está orientado por la cortesía en general, así como por la cultura social, sobre todo con lo relacionado con las tendencias religiosas. Como en todas las sociedades, la “imagen” se pone en conexión con conceptos como “vergüenza”, “timidez”, “prestigio” o “escándalo”. El concepto de "imagen" en árabe se rige por factores sociales, culturales y religiosos. La palabra "imagen" en árabe representa las muchas cualidades que las personas desean poseer. Esta expresión es muy utilizada en situaciones donde es necesario mantener el nivel de "credibilidad" y "dignidad", y su objetivo final es obtener un "estatus considerable" en la sociedad. Esto tiene que ver con cómo una persona se ve a sí misma y cómo quiere que otros lo vean.

4. El acto de habla de petición

Los actos de petición han recibido mucha atención (Kasper y Blum-Kulka 1993: 59). El acto de petición es importante ya que, al igual que otros actos de habla universales, nos ayuda a comprender cómo una sociedad concreta mantiene el “comportamiento diario” de los individuos. Podemos pedirle a alguien que nos dé algo o pedirle que realice alguna acción. Cuando el hablante le pide al interlocutor que haga algo, hace una solicitud. El oyente debe proceder a la ejecución de la solicitud, y el hablante generalmente se beneficia de ella. En la comunicación diaria, a veces en lugar de realizar peticiones directamente, se resuelve haciendo preguntas.

Searle (1969) define una petición como un “acto de habla, cuya propuesta implica un hablante que espera que el oyente realice una determinada acción en el futuro”. El emisor de la

petición puede demostrar que él o ella no tienen fuerza ni poder para obligar al cumplimiento y, por lo tanto, no persistirá ni se enojará por el rechazo (Green 1988: 121). La investigación teórica sobre la petición muestra que la relación entre la forma, el significado y el uso práctico de la solicitud es muy complicada, y los factores sociales del hablante y el oyente a menudo participan en la elección del idioma. Según Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 11), la petición demanda algo al interlocutor e implica un comportamiento preventivo que "expresa las expectativas del hablante sobre la audiencia, el comportamiento verbal o no verbal". En la petición, es principalmente el hablante (la persona que realizó dicho acto) quien se beneficia de la acción requerida por el oyente (la persona a quien se dirige la petición). Blum-Kulka, House y Kasper (1989) señalaron que después de que un hablante realiza un acto de habla de *petición*, puede sentir que está infringiendo la libertad de movimiento de la audiencia y, a menudo, les preocupa generar una imagen de exceso de necesidad o incluso de sobrepasar la imposición. Pero hay muchas formas de mitigar la petición, reduciendo así el grado de ejecución, lo que se refleja en diversas estrategias con diferentes direcciones, y los hablantes pueden utilizar estas estrategias al momento de formular sus solicitudes.

Searle (1983) afirma que las "peticiones" se rigen por cuatro tipos de condiciones de felicidad: la condición de preparación, de sinceridad, de contenido proposicional (futura Ley del oyente) y la condición esencial (intentos de persuadir al oyente para hacer el acto). Según la clasificación de Searle (1969), de los actos ilocucionarios (representantes, instrucciones, expresiones, compromisos y declaraciones), las solicitudes corresponden a la segunda categoría, las instrucciones.

En cuanto al aprendizaje de una lengua, hablarla con eficacia requiere poder expresar sus necesidades. Por eso los actos de petición, requerir o solicitar tiene mucha importancia y un

significado lingüístico sociocultural y práctico entre el mundo árabe y el español. Hay grandes diferencias interlingüísticas en el grado de exactitud en la formulación de actos de habla de petición, según las distintas lenguas. Por ejemplo, suele afirmarse que las peticiones en árabe tienden a ser mucho más indirectas que en español, precisamente por no forzar al interlocutor.

El acto de habla de petición ha sido ampliamente utilizado en la investigación interlingüística. El concepto de 'petición' es un concepto pragmático que refleja en primer lugar la existencia de diferentes tipos de relaciones sociales (igualdad, inferioridad o superioridad). La petición se encuentra en el extremo más alto de la escala, que incluye el beneficio del emisor por realizar la acción solicitada. Estos pueden ser acciones o actos informativos. La última categoría no es más que una forma especial de apelación, en cuyo caso se limita a los procedimientos orales. Del mismo modo, a menudo se expresa como un tipo específico de solicitud. Como la forma imperativa tiene la función de denominación principal en el lenguaje hablado, se utilizan otras formas de expresar solicitudes. En todas las comunicaciones, la persona que pidió hablar hizo todo lo posible para debilitar el poder de la declaración. Al hacer preguntas o solicitudes o mostrar disposición, el tiempo condicional o pasado se usará como una expresión cortés. Las expresiones condicionales fortalecen la humildad de expresión y la hacen más obediente a los deseos de las personas seleccionadas por el emisor. La petición, en la relación interpersonal, puede expresarse en oraciones exhortativas o imperativas. Entre ellos, la función de apelación es dominante porque el hablante intenta persuadir al receptor para que actúe de cierta manera.

Cuando el emisor opta por evitar el método imperativo de una petición directa, se muestra un acto de habla indirecto, además de un desplazamiento del centro deíctico del acto de habla. Por ejemplo, en la pregunta *¿tienes agua fría?*, cuando el emisor no tiene la intención de pedirle al

receptor que responda *sí* o *no*, sino que le dé un vaso de agua fría para beber. De esta forma, el significado semántico de la oración no es suficiente para entenderlo.

Álvarez (2005: 68) afirmó que la petición incluye áreas que afectan a la audiencia para tomar ciertas acciones en beneficio propio, y cuando es cortés tratar de mitigar el impacto directo en los receptores, la solicitud toma la forma de una declaración de culpabilidad. Esto ocurre habitualmente cuando no hay autoridad o relación jerárquica entre los interlocutores. Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 11) afirman que la petición es un acto preventivo, que expresa la respuesta del hablante al comportamiento verbal o no verbal esperado en relación con el oyente. Brown y Levinson ([1978] 1987), desde el punto de vista de la imagen pública, sostienen que en las peticiones el hablante intenta llevarse a su terreno al oyente amenazando así su imagen negativa. Aunque las definiciones son diferentes, parece quedar claro que las peticiones imponen al interlocutor la realización del acto pedido.

4.1. Estrategias del acto de habla de petición

Cohen (1994) especifica cómo lograr con éxito un acto de habla, concretamente el de petición, lo cual depende de las habilidades socioculturales y sociolingüísticas del hablante. La habilidad del lenguaje social se refiere a la elección de formas o expresiones del lenguaje utilizadas para realizar actos de habla, especialmente actos de cuestionamiento. También definen la elección adecuada “la edad y el género del hablante, su clase social, su profesión y sus funciones y habilidades”, de acuerdo con la cultura involucrada.

El acto de habla de petición se compone de tres partes: alertadores, núcleo del acto y modificadores. El núcleo es la declaración principal que realiza la función de petición, que se puede usar sola sin alertadores ni modificadores para transmitir la petición. Sin embargo, en la mayoría

de los casos, al acto central preceden y / o siguen los modificadores, que reducen o exacerban el impacto de la petición en el receptor (Márquez Reiter 2000).

Blum-kulka y Olshtain (1984: 196-213), en su estudio de petición de disculpas, destacan tres niveles en el acto de habla de petición, según el grado de franqueza y según el tipo de estrategia utilizado:

A- El nivel más directo y explícito, que se realiza mediante peticiones sintácticamente marcadas como tales, con verbos performativos.

B- El nivel convencionalmente indirecto, que indica el acto de petición referente a la precondition contextual necesaria para su realización, convencionalizado en un lenguaje dado.

C- Nivel indirecto no convencional, que incluye un grupo de estrategias (indirectas) que realizan el acto por parcial referencia a un objeto o elemento necesario para la aplicación de la ley.

Blum-Kulka, House y Kasper (1989) distinguen, a su vez, tres tipos de estrategias del acto de habla de petición vinculadas cada uno de ellos a los tres niveles que se señalaban en el acto de petición (de disculpas, ampliados también a otros tipos de petición): estrategias directas, estrategias convencionalmente indirectas y estrategias no convencionalmente indirectas.

A. Estrategias directas: Los objetivos se pueden lograr cuando la forma del lenguaje utilizada por el hablante es consistente con el significado ilocucionario del acto de habla realizado a través de esta forma (por ejemplo, una pregunta pidiendo información o una orden de acción). La estrategia directa tiene las siguientes fórmulas mediante las que se realiza:

1) Modo imperativo: Es el modo gramatical de la locución, tiene su fuerza ilocutiva que indica el acto que va a llevarse a cabo por el oyente: *Pásame la sal. Dame agua. Regálame una rosa.*

2) Predicados performativos: Tiene fuerza ilocutiva de la locución está explícitamente determinada por un verbo relevante: *Te pido que me pases la sal.*

3) Predicados performativos evasivos: La fuerza ilocutiva de la locución está modificada por expresiones evasivas o algunos verbos modales: *Te pediría que me pases la sal.*

4) Declaraciones de obligación: La locución declara la obligación del acto que va a llevar a cabo el oyente, derivable de la intención semántica de locución: *Tienes que cerrar la ventana.*

5) Declaraciones de deseo: La locución es la declaración expresa del deseo de que el oyente lleve a cabo el acto: *Quiero que cierres la ventana.*

B. Estrategias convencionalmente indirectas: Los propósitos se pueden lograr cuando la fuerza ilocucionaria del acto de habla (por ejemplo, la pregunta utilizada para ejecutar la solicitud) se implementa utilizando una forma de lenguaje comúnmente aceptada y se basa en "convenciones lingüísticas" (incluido el "contenido proposicional") (literalmente) y el "método de lenguaje práctico" que expresa el poder pragmático. Sin embargo, las indicaciones no convencionales se centran en el "entorno del lenguaje social", por lo que no hay una definición en términos de contenido de la proposición, forma del lenguaje y poder pragmático. La estrategia convencionalmente indirecta tiene las siguientes:

1) Fórmulas de sugerencia: La locución se formula como una sugerencia. *¿No sería bueno cerrar la ventana si tenemos frío?*

2) Interrogación preparatoria: Expresa condiciones preparatorias, como la capacidad o la voluntad. *¿Podrías cerrar la puerta, por favor? ¿Podrías dejarme tus libros de clase un par de horas?*

C. Estrategias no convencionalmente indirectas: Los objetivos se logran cuando el conocimiento mutuo de las personas que interactúan determina la fuerza ilocucionaria del acto de

habla. Este tipo de dirección a veces es no verbal (por ejemplo, el uso de insinuaciones en lugar de una forma de lenguaje específica para realizar un acto de habla). La estrategia no convencionalmente indirecta tiene las siguientes:

1) Indicio fuerte: La locución atañe a los elementos parciales pertenecientes a la petición. *Has dejado tu habitación muy desordenada, la habitación se ve un poco desordenada* (Para pedir al oyente que recoja la habitación).

2) Indicio débil: La locución no indica la propia petición, pero puede interpretarse según el contenido. *No puedo encontrar mis libros* (Por tanto, necesita que la habitación está recogida).

Los actos de habla indirectos protegen eficazmente la imagen del oyente al reducir la fuerza ilocucionaria, aunque este hecho no sigue el principio de cooperación de Grice (1975) para maximizar el número, las conexiones y los métodos.

4.2. Peticiones corteses

Una petición es un acto de habla y el solicitante la comunica a otra persona, y quiere que el otro destinatario de la petición, que también puede ser una petición de información, realice una acción que sea beneficiosa para el solicitante (Trosborg, 1995: 187). Se espera que la respuesta aparezca después de la palabra, ya sea en el futuro cercano o en una etapa posterior (Edmondson-House, 1981: 99). Por tanto, la cortesía de la petición puede describirse como un hecho previo y, de acuerdo con Blum-Kulka (1989, 1990), existen diversos tipos de peticiones corteses:

A. Petición según una ley impositiva. En el momento en el que el solicitante quiere que alguien lo ayude, generalmente lo paga el destinatario de la petición. El solicitante se impone de alguna manera al destinatario de la petición cuando solicita bienes o servicios (Trosborg, 1995:

187). Haverkate (1984, 1988) dice que el grado con el que el solicitante se entromete con el destinatario de la petición, llamado “grado de imposición”, puede variar desde un pequeño favor hasta actos exigentes (Trosborg, 1995:188).

B. Petición como amenaza. Trosborg (1995) afirma que la acción de solicitar es por definición un acto que pone en peligro la imagen del oyente. El solicitante intenta ejercer su poder sobre el oyente. Por tanto, amenaza la imagen negativa del destinatario de la petición. El solicitante también corre el riesgo de dañar su imagen, porque el destinatario de la petición puede optar por negarse a cumplir con sus deseos. Contrariamente, las acciones de habla sugeridas se definen como beneficiosas tanto para el hablante como para el oyente, y a veces las acciones realizadas son solo para el beneficio del oyente: un ejemplo, sería “brinde asesoramiento o advertencia” (Al-Sulaimaan, 1997: 139). Este último acto se impone a la audiencia para evitar situaciones que son claramente contrarias a los intereses de la audiencia. Fraser (1985) dijo que, en los actos de habla amenazantes, el hablante indicó a la audiencia que a menos que la audiencia no cumpliera con los deseos del hablante, impondría sanciones a la audiencia. No existe un límite claro entre varias peticiones ¿Qué es una petición? Se puede expresar como una sugerencia, o incluso como una instrucción, advertencia o amenaza. Por lo tanto, el deseo de los hablantes puede adoptar las siguientes formas:

1. ¿Le importaría limpiar el coche? (Petición)
2. Tengo una idea para limpiar el coche (Sugerencia)
3. Creo que más vale que limpie el coche (Consejo)
4. Si usted no quiere limpiar el coche, nadie lo comprará (Advertencia).

Entonces el hablante piensa que el acto especificado por la proposición es del interés de la audiencia, puede intentar reducir el grado de imposición. Puede utilizar los medios estratégicos de

presentación para representar las ventajas tanto del hablante como de la audiencia. Sin embargo, los solicitantes pueden hacer sus propias sugerencias, advertencias, por ejemplo: *Usted debe tener un día libre para estudiar y prepararse para el examen*. Por lo tanto, se presenta como preocupación lo que es beneficioso para el oyente (Edmonson-House 1981: 124; Trosborg 1995: 189 y Al-Sulaimaan 1997: 140).

5. El acto de habla del agradecimiento

No son pocos los estudios relacionados con la expresión de agradecimiento, tanto en los trabajos sobre pragmática intercultural como en los de interlengua (Apte, 1974; Coulmas, 1981; Eisenstein y Bodman, 1986; 1993; Bodman y Eisenstein, 1988; Hinkel, 1994; Aston, 1995; Held, 1996; Ragone, 1998; Díaz Pérez, 2002; Hickey, 2004; Cheng, 2005; Dumitrescu, 2005). Una gran parte de la investigación se ha centrado en el estudio del agradecimiento en diferentes idiomas: Al Falasi (2007), Al Khateeb (2009) y Al-Momani, Jaradat, Al Khawaldeh y Bani-Khair (2017) en árabe, Ohashi (2008) en japonés, Cheng (2010) en inglés, Pablos-Ortega (2010) en español, Farnia y Suleiman (2009) en malasio, Demir y Takkac (2016) en inglés e italiano, y otros.

Según muchos estudiosos, el acto de habla del agradecimiento es una ilocución universal que existe en todos los idiomas y culturas; es útil para manifestar nuestra gratitud y mantener la concordia entre el hablante y el oyente (Coulmas, 1981; Aijmer, 1996). Como indica Jautz, las expresiones de gratitud se utilizan "cuando un hablante quiere que el destinatario sepa que él está agradecido por lo que el destinatario haya dicho o hecho" (Jautz, 2008, p 142). Por su parte, Aijmer (1996: 78) afirma que la expresión del agradecimiento puede ser considerada un acto de habla estereotipado, ya que la forma de "gracias" casi siempre es utilizada en voz alta cuando se quiere expresar gratitud. Además, Jung (1994: 20) añade en su que la expresión de la gratitud tiene el

efecto de mejorar la relación entre los interlocutores. También afirma que algunas expresiones de gratitud pueden ser utilizadas para diferentes funciones que tiene el objetivo social de crear un ambiente amable y educado. Esto mismo es apoyado por Eisenstein y Bodman (1986 y 1995), para los cuales agradecimiento es una función del lenguaje que es utilizada en una amplia variedad de contextos y si "se realiza con éxito, trae sentimientos de solidaridad y calidez ", mientras que "el hecho de no expresar gratitud podría dar lugar a resultados sociales negativos que rompen la relación entre el hablante y el oyente" (Eisenstein y Bodman, 1986: 247). Leech (1983: 83) describe el agradecimiento como una "función de convivencia" cuyo objetivo ilocucionario coincide con el objetivo social de establecer y mantener una atmósfera social amable y educada, que contribuye al desarrollo armonioso de las relaciones sociales entre los miembros de una comunidad.

La comunicación frecuente del agradecimiento en la vida cotidiana y su importancia para generar sentimientos de cordialidad y solidaridad entre los miembros de la sociedad y mantener sus vínculos fuertes y bien cimentados (Jung 1994; Kumar 2001; Intachakra 2004). En este sentido, Bodman y Eisenstein (1988: 1) afirman que la expresión de la gratitud es una función pragmática esencial para establecer vínculos sociales. Todas las lenguas poseen un grupo de mecanismos convencionales para ser usado en dichas situaciones. Escandell-Vidal (1996) sostiene que puede incorporarse a las denominadas "normas sociales": "expresar gratitud satisface los deseos de la imagen tanto del hablante como del oyente".

Un buen número de estudiosos (Wierzbicka 1991, Wolfson 1989 y Clankie 1993) ha destacado la estrecha relación de los actos de habla con la cultura y cree que la variación del acto de habla expresivo (*gracias*) y el acto de habla representativo (*expresando opiniones*) se originó a partir de la percepción de su valor cultural. En esa misma línea, a la hora del aprendizaje de una segunda lengua, impulsan la idea de que conocer el equivalente lingüístico de 'gracias' o las

diferentes fórmulas para pedir en otro idioma no implica saber quién y cuándo los individuos deben decirlo de acuerdo con las reglas de interacción de la comunidad objetivo. El conocimiento de las diferencias culturales puede ayudar a los estudiantes de otras lenguas a no caer en la trampa de los malentendidos.

Se ve en el caso de “agradecimiento” en las dos lenguas que vamos a analizar, en las cuales estamos acostumbrados a utilizar la expresión de gratitud, pero no siempre con un sentido explícito de agradecimiento. Su finalidad, aparte de reconocer la valía de algo que los demás han hecho por nosotros, es la de construir relaciones interpersonales en las que quede de manifiesto la satisfacción de pleno. Eludir pronunciarlo provoca el efecto contrario.

A través de estudios sociológicos sobre la entrega de regalos y la gratitud en las sociedades holandesas, Komter (1996, 2004) reconoce la relación entre las nociones de reciprocidad y gratitud. Esta autora indica que “la gratitud es el punto intermedio entre el regalo que conecta y el regalo a cambio. Juntos, los tres elementos del regalo, gratitud y contradón forman la cadena que constituye el principio de reciprocidad” (Komter 2004: 210).

Stenström (1994) clasificó el agradecimiento como un acto de iniciación utilizado para expresar gratitud, o como un dispositivo de cortesía. Como mecanismo de cortesía, el agradecimiento podría usarse para terminar una conversación. Según Aijmer (1996), existen diferencias entre expresiones de agradecimiento simples e intensificadas. Las expresiones de gratitud también se pueden intensificar por medio de “gracias compuestas”, que son “combinaciones de diferentes estrategias de agradecimiento” (Aijmer 1996: 48). Estas últimas generalmente se potencian con adverbios intensificadores como “muchas” en la expresión *muchas gracias*, etc.

Según el trabajo realizado por Al-Khawaldeh (2014: 21) señala que la mayoría de los estudios han utilizado el término "gracias" para el acto de habla de agradecimiento y como un término que cubre todas las estrategias para expresar gratitud, lo que parece engañoso. Expresar gratitud es mucho más amplio, más complejo e interesante que el acto de agradecimiento, que a menudo se hace simplemente para mostrar que el hablante está dispuesto a respetar una norma social. Por esta razón, una persona que quiere expresar gratitud suele utilizar alguna otra estrategia (además de agradecimiento).

La expresión del agradecimiento de una manera no adecuada puede tener consecuencias negativas (Eisenstein y Bodman 1986; Kumar 2001). Ahora bien, la forma de expresar un acto de agradecimiento o responder a él varía de una cultura a otra (Díaz Pérez 2003: 343). Además, Liao (2013: 71) afirmó que el acto de "agradecimiento" tiene un valor social crítico y también expresa la disparidad intercultural. De hecho, como indica Haverkate (1994: 93), en muchas culturas es educado informar a la persona que expresa gratitud que no es necesario producir tal acto ilocucionario. Searle (1969: 65) también se refiere a los aspectos positivos de este acto de habla, que él describe como un acto ilocucionario producido por un hablante, como reacción a un acto pasado realizado por un oyente que el orador considera que ha sido beneficioso para él.

El acto de habla del agradecimiento es un tipo de acto ilocucionario que un hablante realiza en función del acto del oyente en el pasado (Eisenstein y Bodman, 1986: 167). Por lo tanto, las expresiones de gratitud, junto con las quejas y las disculpas, y a diferencia de las solicitudes, son actos retrospectivos o eventos posteriores, ya que se refieren a una acción pasada o en curso. Haverkate (1993: 160) afirma, en este sentido, que el acto de agradecimiento es un acto reactivo, es decir, está determinado por la acción previa de un interlocutor. Por su parte, Coulmas (1981: 74-75) sostiene que todas las verbalizaciones de agradecimiento están dirigidas a una acción del

“benefactor” o a algún resultado de dicha acción. En cambio, Lebra (1976: 75) trata el punto de este acto de habla entre hablantes de japonés e indica la falta de voluntad de los hablantes japoneses para expresar verbalmente el agradecimiento por el “miedo de inducir al endeudamiento”. La carga conversacional mutua entre los interlocutores se considera de gran importancia en las interacciones entre los hablantes de japonés, ya que deben tener en cuenta su endeudamiento y el del oyente.

Desde el punto de vista de la pragmática intercultural, el punto más importante sobre las expresiones de gratitud es que, aunque las personas aprenden a expresarlas a una edad temprana y los hablantes nativos de todos los idiomas las expresan de la manera más adecuada, estudios de investigación anteriores revelaron que incluso los estudiantes de idiomas en nivel avanzado tienen dificultades para expresar adecuadamente la gratitud (Eisenstein y Bodman 1986, 1993; Hinkel 1994). Los padres y educadores intentan inculcar a los niños que el acto de agradecimiento es de gran importancia social, pero, a pesar de esto, hay una gran variedad cultural en el uso y realización de las expresiones de agradecimiento. Sobre la base de la función social de “agradecimiento” que se manifiesta en las primeras etapas de la vida, Eisenstein y Bodman (1986) afirman que, si las expresiones de gratitud se usan adecuadamente, pueden proporcionar sentimientos de calidez y solidaridad entre los interlocutores. Por consiguiente, el hecho de “agradecimiento” no solamente está vinculado a la función social entre hablante y oyente, sino también a la cortesía o a la buena educación, ya que no expresar agradecimiento al interlocutor cooperativo se considera como una forma de comportamiento descortés (Tzu Yu, Li [2015] 2022). Por último, podemos decir que el acto de habla del agradecimiento también puede usarse para otras funciones del discurso, como señalar el cierre de una conversación.

5.1. Estrategias del acto de agradecimiento

El acto de habla de agradecimiento, en variadas permutaciones y contextos, es probablemente uno de los actos de habla más comunes en la vida cotidiana de cada cultura. Mientras algunos estudios se centran en las estrategias usadas por los hablantes en diferentes idiomas, desde el punto de vista de la transferencia lingüística, otras investigaciones se han centrado en analizar los actos de habla de agradecimiento en lo referente al aspecto funcional y formal en la variación intralingüística.

En general, podemos decir que “gracias” es la frase más común para expresar gratitud. Pero, sin embargo, no podemos deducir que toda gratitud se exprese de esta manera. Tzu Yu, Li ([2015] 2022) presenta un análisis muy detallado del repertorio de estrategias empleadas para la expresión del agradecimiento. Afirma que este acto de habla puede realizarse o de manera directa mediante los *Mecanismos Indicadores de la Fuerza Ilocutiva* (MIFI), o de manera indirecta, mediante estrategias como la expresión del sentimiento (agrado/reconocimiento) hacia la acción en la que han resultado beneficiados o hacia el oyente por su amabilidad. Según esta autora, las estrategias para construir una expresión de gratitud se clasifican en seis categorías principales:

1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)
2. Expresión de sentimiento
3. Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente
4. Intención de mostrar reciprocidad
5. Expresión de sorpresa o incredulidad
6. Pedir disculpas.

Una clasificación sistemática de las estrategias de agradecimiento se ilustra como sigue:

Estrategias de agradecimiento			
Explícitas		Implícitas	
Emocional A B	No emocional C	Emocional D E F G	No emocional H

Tabla 6. Estrategias de Agradecimiento (Aijmer 1996: 37)

Notas: (A) Agradeciendo explícitamente a alguien en entorno informal. (B) Expresar gratitud de modo más cortés. (C) Reconocimiento de una deuda de gratitud. (D) Expresar su agradecimiento al destinatario. (E) Expresar su aprecio por las normas (F) Haciendo hincapié en la gratitud de uno. (G) Expresando emoción. (H) Comentar sobre el propio rol de uno suprimiendo la propia importancia (auto-denigración).

El esquema plasmado en la Tabla 6 se basa en la obra de Haverkate (1984, citado en Aijmer 1996), quien dividió las expresiones de gratitud en dos grupos principales: estrategias explícitas e implícitas, cada uno de estos grupos, a su vez, se dividía en estrategias de agradecimiento más detalladas. El tratamiento con detalle de cada una de las estrategias de agradecimiento explícitas e implícitas es como sigue:

1) Estrategias explícitas. Una estrategia explícita es aquella que se expresa completa y claramente, que no deja nada implícito. Se da en los casos, en que el hablante expresa su gratitud de una forma abierta, clara y exacta. Las estrategias explícitas constan de dos categorías: estrategias explícitas emocionales y las estrategias explícitas no emocionales.

Las estrategias explícitas emocionales pueden ser, a su vez, de dos tipos, a los que llamaremos A y la B. La estrategia A consiste en agradecimiento a alguien explícitamente. Es una de las estrategias más directas, ya que se expresa a través de ciertas palabras proferidas en un entorno informal con una oración incompleta. Esta expresión de gratitud es un simple agradecimiento comúnmente utilizado por todo el mundo. Algunos ejemplos para ilustrar esta estrategia serían *gracias* y *gracias, gracias*. La estrategia B también es una estrategia directa, pero

es más formal que la A. Esta estrategia se considera más cortés y más formal, porque para expresarla se utiliza una oración completa que incluye el agradecimiento y el reconocimiento del favor. Una frase para ilustrar esta estrategia sería (yo) *estoy muy agradecido por su invitación*.

Por último, en las estrategias no emocionales solo encontramos un tipo, al que llamaremos C. Consiste en reconocer una deuda de gratitud. En este caso el beneficiario se da cuenta de la existencia de una deuda y siente que tiene que mostrar agradecimiento a alguien. A veces se encuentra en el lenguaje escrito, como por ejemplo en el prólogo de obras académicas en el que se agradece a alguien su colaboración. Una frase que sirve como ejemplo para ilustrar esta estrategia sería “tengo una deuda de gratitud con usted”.

2) Estrategias implícitas. Implícito es algo que está oculto, callado. Una estrategia implícita es, por lo tanto, aquella que no se expresa directamente. Las estrategias implícitas constan de dos categorías: emocional y no emocional. Esas dos categorías, a su vez, están divididas en varios tipos. El grupo de las estrategias implícitas emocionales está integrado por cuatro estrategias de agradecimiento, a las que se denomina D, E, F y G.

El tipo D consiste en expresar reconocimiento al destinatario. No se expresa gratitud directamente, lo que hace es referirse a las condiciones de felicidad o a las reglas para agradecimiento. La persona que ha recibido un favor se siente agradecida y expresa su aprecio al benefactor. Ejemplo de esta estrategia: “(usted) es un tipo estupendo”.

La categoría E se fundamenta en la expresión del aprecio por las normas. También es una estrategia indirecta y se refiere a las reglas para agradecimiento. La persona que ha recibido un favor se siente agradecida y expresa su aprecio por el acto en sí mismo, como podría ser: *eso es encantador, se aprecia el trabajo bien hecho*.

La estrategia F, incidir en la gratitud del hablante, involucra al verbo performativo agradecimiento (*Yo / por la presente agradezco / gracias por...*) y puede reforzarse rayando el deseo o la obligación del hablante de expresar su gratitud. Las frases utilizadas con frecuencia en esta estrategia son *quiero agradecer, debo agradecerle*.

La estrategia G, consiste en expresar la emoción. Es literalmente una expresión de sorpresa y está asociada a un alto grado de emoción. Esta estrategia suele estar relacionada con la expresividad. La ilustración de esta estrategia es *oh... (Gracias), ¡guau! ... (Gracias)*. Sin embargo, esta estrategia fue excluida en algunos estudios porque solo pretenden ocuparse de los datos lingüísticos.

En lo que concierne a las estrategias implícitas no emocionales, solo distinguimos categoría, que consiste en la auto-denigración. En ella, el hablante al comenta su propio al expresar la supresión de la importancia propia (auto - denigración). No es común en el oral, y tan solo aparece con frecuencia en se encuentra en textos escritos y en combinación con otras estrategias. Algunas frases que ilustran esta estrategia serían *yo soy tan descuidado, yo soy un ingrato*.

5.2. Restricciones en la elección de las expresiones de agradecimiento

Coulmas (1981: 74) considera el tipo de favor como el factor más importante en la elección de una expresión de gratitud, ya que determina el grado de gratitud que se requiere. Otros factores son la relación entre los participantes (estatus social igual o desigual, proximidad, y el lugar, que puede ser, entre otros, el lugar de trabajo o el hogar de una persona). Pero, como veremos, las formas típicas del habla de agradecimiento también pueden servir para cumplir otras funciones comunicativas.

Pueden distinguirse dos tipos de favores: los favores materiales y los favores no materiales. En lo referente al “favor” como una cosa material, se basa en el hecho de que las cosas materiales pueden ser regalos o servicios, mayores o menores. Estos se consideran pequeños servicios, que pueden ser llevados a cabo por una persona como parte de su rol profesional. En este caso, el recurso o estrategia consiste en el término “*Gracias*”, que es usado rutinariamente cuando una persona recibe un objeto, o algo para comer o para beber. Este tipo de agradecimiento también se usa en ocasiones sociales, como cuando los huéspedes agradecen a los anfitriones por una comida en el momento de salir de la casa. Los angloparlantes expresan su agradecimiento tanto por pequeños servicios como por grandes favores, que pueden haber causado problemas o inconvenientes al benefactor. A veces, mostrar agradecimiento a un interlocutor por venir, por ser paciente, etc., puede tener el propósito adicional de señalar que la conversación está llegando a su fin.

A continuación, nos ocupamos del favor como cosa inmaterial. Se trata de favores que se pueden clasificar como objetos inmateriales, como son los elogios, las enhorabuenas, los buenos-deseo. También las invitaciones van típicamente seguidas de expresiones de agradecimiento. Asimismo, se expresa gratitud por todo tipo de información, incluyendo nombres, números de teléfono, instrucciones, etc., pero también por posibles favores como ofertas, arreglos, sugerencias. Dependiendo de la ocasión o el tamaño del favor, la gratitud se puede expresar más o menos profusamente. Cuando la situación es formal, *agradecimiento* puede ser expresado indirectamente, por ejemplo, *que sería agradable, por favor*. El agradecimiento también se necesita para suavizar el rechazo de una oferta de alimentos, bebidas o un pequeño servicio. Según Eisenstein y Bodman (1986: 168), el uso más frecuente del agradecimiento es casi automático y se utiliza normalmente en situaciones de servicio, en respuesta a un pequeño servicio y expresa una gratitud real. Sin

embargo, las funciones de las expresiones de gratitud no se limitan a su fuerza ilocutiva. “Gracias y gracias, gracias” también se utilizan en saludos corteses. Tanto gracias como gracias, gracias pueden cumplir la función de ‘aceptar o rechazar una oferta’ cuando una persona recibe comida o bebida o bien señalar la conclusión de un intercambio conversacional, pueden servir al final de una llamada telefónica como una señal de finalización o en los debates cuando el presidente agradece a un participante su intervención.

Hay incluso usos derivados de gracias que señalan ironía, sarcasmo, brusquedad. El agradecimiento puede aparecer también en rutinas pareadas que consisten en agradecimiento seguido de una respuesta: por ejemplo, “gracias”, eso está bien. Hymes (1971: 69) dice que mientras que el inglés americano todavía conserva la función de la gratitud de gracias y de gracias, gracias el inglés británico tiende a utilizarla más a menudo para marcar los segmentos de ciertas interacciones.

En inglés británico, *gracias* funciona como un marcador que señala que el intercambio llega a su fin. A diferencia de “OK” o “bien”, que también pueden tener una posición secuencial o sintagmática, “gracias y gracias, gracias” no pierden su función de agradecimiento por completo. Muy a menudo, gracias y gracias, gracias como una señal de cierre puede ser seguido por otros elementos, como correcto, “OK”, que también tienen una función de cierre. En el discurso del aula, así como en las llamadas telefónicas y los debates, “gracias” puede acompañarse de un movimiento de apreciación adicional; igualmente, puede servir para la terminación u organización del discurso. “Gracias” también se utiliza para reconocer pequeños favores o para señalar que el orador puede hacer el resto de la acción por sí mismo. “Gracias” puede emplearse, también, para despedir a una persona cuyos servicios no son necesarios (‘agradecimientos desdeñosos’).

En resumen, “gracias” y “gracias, gracias” se pueden utilizar con las siguientes funciones:

Reconocer un favor, grande o pequeño.

Aceptar o rechazar una oferta.

Saludos de regreso.

Responder a las felicitaciones.

Responder a las expresiones de buenos deseos.

Despedir a una persona o a sus servicios.

Marcar el final de un intercambio o conversación.

Hacer que el oyente se sienta bien.

Ironía, sarcasmo, brusquedad.

Asegurar a una persona su gratitud futura.

Solicitud negativa ("gracias por no fumar").

SEGUNDA PARTE: EL ACTO DE PETICIÓN Y EL ACTO
DE HABLA DE AGRADECIMIENTO EN ESPAÑOL Y EN
ÁRABE

6. Acto de habla de petición

6.1. Petición en español

Entre los rasgos que caracterizan el acto de petición en español de España destaca el hecho de que el español recurre con gran frecuencia a los imperativos para realización de una petición, pese a que relata que el uso de los imperativos denota formaciones lingüísticas menos corteses, ya que hacen peligrar el cumplimiento por el destinatario que habitualmente se utilizan expresiones indirectas para realizar el acto mandatorio (Leech 1983).

Como en casi todas las lenguas, en español la petición se expresa en enunciados sintácticamente portadores de las distintas funciones del acto de “petición” o mediante elementos del léxico que las comportan en su significado. Algunos ejemplos de la realización de la petición por el tipo de oración imperativo son como los que siguen:

- (1) Déjame los apuntes (Un estudiante a su compañero).
- (2) No abráis la ventana (Una madre a sus hijos en un día frío).
- (3) Permanezca para la cena (Un anfitrión a su huésped).
- (4) Estaos quietos (Un hermano mayor a sus hermanos menores).
- (5) Ustedes deben estar de vuelta antes de las 12 de la noche (El director de una residencia a sus estudiantes).
- (6) Vamos a jugar (Un amigo a sus compañeros).
- (7) Que alguien haga algo para resolver el problema (Un solicitante pide ayuda a alguien).
- (8) Descansa (Una persona a su amigo después de un trabajo duro).
- (9) Ponga esta maleta allí para mí (Una señora a un empleado de la estación).
- (10) Espera un minuto, si quieres que te preste algo de dinero (Alguien cree que su amigo necesita algo de dinero).

Desde un punto de vista pragmático, una petición imperativa se produce “sin tacto” en la medida en que “se arriesga a la desobediencia” en comparación con la realización relativamente indirecta de la petición mediante un enunciado en forma interrogativa o declarativa (Leech 1977: 119, Blum-Kulka, House y Kasper 1989: 221). Sin embargo, existen diferentes factores que pueden influir en las diferentes funciones que acompañan a este tipo de peticiones. En primer lugar, el tono de voz. En segundo lugar, el trasfondo social situacional de estas declaraciones y la identidad del hablante y su solicitante. Estos dos factores influyen sobre las oraciones de tipo imperativo a la hora de realizarse como acto de petición y con su carácter mayor o menor de ilocución.

En cuanto a las peticiones que se pueden realizar también mediante oraciones interrogativas, podemos ejemplificar con enunciados como los señalados abajo:

- (1) ¿Tienes coche?
- (2) ¿Tiene un cuaderno de más?
- (3) ¿Tiene gasolina?
- (4) ¿Por qué no limpias el coche?
- (5) No se lo digas al jefe ¿quieres?

Dentro de estos enunciados, destaca el enunciado (4), por su carácter de pregunta-etiqueta, que se ha utilizado para asegurarse de lo que se dice en la primera parte del enunciado y cuya función es hacer que la petición sea más suave, menos agresiva.

Pero también las peticiones se pueden realizar utilizando oraciones declarativas, como los siguientes ejemplos:

- (1) Tengo mucha sed (Una petición de agua)
- (2) Este té necesita un poco de azúcar (Una petición de azúcar)
- (3) Hace mucho calor aquí (Una petición para abrir la puerta o encender el ventilador / aire acondicionado).

Austin (1962) habla de los auxiliares modales para poder utilizarse a la hora de expresar el acto de habla de *petición* con un elevado nivel de cortesía. Los siguientes ejemplos representan diferentes realizaciones de este tipo de peticiones:

- (1) ¿Podría decirme la hora?
- (2) ¿Puedes pasar el azúcar?
- (3) ¿Puedo pedir prestado su libro?
- (4) Usted podría hacer menos ruido.

El uso del verbo auxiliar modal “puede” significa que el hablante está preguntando si su solicitante es capaz de hacer la acción. Pero es, sobre todo, al usar la forma “podría” cuando el solicitante hace su petición más suave y cortés (Palmer 1981: 168).

(Hussein 1984: 73). Esos elementos léxicos son de diferentes tipos: verbos, sustantivos, adjetivos y adverbios. Sus significados léxicos, pueden clasificarse en dos categorías: Los elementos explícitos y los elementos implícitos de las peticiones (Clark y Schunk 1980: 122 y Hussein 1984: 73). A continuación, vamos a ver los verbos léxicos simplemente porque marcan el tipo de petición, ya sea explícita o implícita.

1. Verbos como *apelar, pedir, gustar, importar, poder, querer* pueden utilizarse para realizar peticiones corteses (Swan 1982). Estos ejemplos son ilustrativos:

- (1) ¿Puedo apelar a su ayuda?
- (2) Le pido que limpie el coche / Te pido que envíes algunos libros de pragmática.
- (3) Me gustaría ver esta película.
- (4) ¿Te importaría cerrar la ventana?
- (5) ¿Podría presentarte a mis amigos?
- (6) Quiero dos camisas modernas.

En el enunciado (1), mediante el verbo “apelar”, pese a expresar una “petición directa”, el hablante pide algo con grado sumo de cortesía. En el enunciado (2), el verbo es “petición”; el hablante usa explícitamente el verbo léxico de ‘petición’ por antonomasia para la realización de una petición educada. Un enunciado como este se llama una petición explícita. En el enunciado (3), el verbo “gustar” se usa para significar ‘desear’ particularmente en las peticiones con expresiones más educadas. En el enunciado (4) el verbo ‘importar’ se usa en la expresión, como “te importaría” para expresar una petición mediante un acto indirecto. En el enunciado (5), el verbo “poder” se utiliza para expresar un deseo o esperanza. En el enunciado (6), el verbo “querer” se ha utilizado para expresar la petición explícitamente. Teniendo en cuenta el contexto social y la intención del hablante, se puede decir que tiene la fuerza ilocucionaria de la petición.

2. Verbos: La segunda categoría. Utilizamos en peticiones corteses verbos como *apreciar*, *agradecimiento*, *molestar*. Los siguientes ejemplos son interesantes:

- (1) Aprecio todo lo que haces por mí / aprecio mucho su ayuda.
- (2) Le agradezco que me haga una buena oferta.
- (3) ¿Le molestaría pasarme el azúcar?

Tras un examen atento de los ejemplos anteriores, se puede decir que en el enunciado (1) el verbo “apreciar” está implícitamente asociado con el acto de *petición*. En el enunciado (2) el verbo “agradecimiento” se utiliza también implícitamente, pero para pedir algo fuerte o importante. En el enunciado (3), el verbo “molestar” realiza una petición educada de manera indirecta y simultáneamente se usa en las peticiones cortas para significar si dicha petición “causa inconveniente a alguien”.

6.2. Petición en árabe

Hay muchas estrategias que guardan relación con el acto de *petición* en lengua árabe. Al igual que sucede en español, el acto de habla de petición en árabe puede realizarse mediante diferentes construcciones: imperativas, interrogativas y declarativas. Sin embargo, no todas estas estrategias de solicitud tienen la misma fuerza. Podemos ver preferencias para usar una construcción sobre otra, dependiendo de diversas variables sociológicas y situacionales. Sin embargo, una característica estas estrategias pretenden reflejar la ausencia de distancia social entre los interlocutores y, en consecuencia, permitir que la expresión lingüística favorezca la autoimagen positiva. Se considera que el destinatario es un miembro del grupo que tiene los mismos derechos y obligaciones que el hablante y espera reciprocidad; o implica que el solicitante agrada a la audiencia para que el comportamiento amenazante de la imagen no implique una evaluación negativa de la audiencia.

De las quince estrategias propuestas por Brown y Levinson ([1978] 1987), cinco están presentes en la comparación de las estrategias comunicativas entre el español y el árabe.

1. Marcadores de identidad en un grupo:

a) Formas directivas. El español tiene formas tales como *cariño*, *hijo*, *guapo*, *mi amor*, *amigo*, etc. Estos términos también se usan frecuentemente en conversaciones árabes entre miembros del grupo:

ساعدني في هذه الشنطة هنا يا حبيبي

[Sá 'adnī fī haḍihi al-šanṭa huná yá ḥabybī]

[Sá 'adnī] Ayúdame [fī] con [haḍihi] esta [al-šanṭa] maleta, [huná] aquí, [yá ḥabybī] cariño
Ayúdame con esta maleta aquí cariño

b) Uso de lenguaje o dialecto en grupo. Los hablantes tienden a usar el árabe estándar en situaciones formales, si son educados, y usan el dialecto local con aquellos que pertenecen a la misma clase y comunidad en situaciones informales. Por ejemplo, los sonidos de una consonante como [k], una parada velar sin voz, se usa en dialectos estándar y urbanos. Sin embargo, se pronuncia como [ç], africada palatal sorda, en las zonas rurales. La consonante [q], una parada uvular, se pronuncia como un golpe glotal, en las zonas urbanas, mientras que se pronuncia como [g], una parada velar sonora, o [k], una parada velar sin voz, en las zonas rurales. Pedirle a alguien que cuente la historia llevaría a diferentes versiones:

قل لنا القصة

[*Qul laná alqiša*]

[*Qul laná*] cuéntanos [*alqiša*] la historia

En urbano: [*ulilna Issa*] اوليلنا - الا / en rural: [*kulilna kissa*] كوليلنا / كيسا

Cuéntanos la historia

2. “Haga que la solicitud parezca una broma”. Se supone que los usuarios de esta estrategia comparten conocimientos y valores de fondo.

ماذا لو اقرضتني هذه الكومة القديمة من القمامة؟

[*máďá laū 'aqrđtanī hađihi al-kawmata al-qadymta min al-qumámta*]

[*máďá*] Qué [*laū*] tal si [*'aqrđtanī*] me prestas [*hađihi*] este [*al-kawmata al-qadymta*] viejo montón [*min*] de [*al-qumámta*] basura

¿Qué tal si me prestas este viejo montón de basura?

Tal estrategia existe en árabe entre amigos muy cercanos; sin embargo, usualmente es una forma exagerada de describir las cosas positivamente, aunque por la expresión: القمامة [*al-qumámta*] la basura parezca negativa.

3. “Sea optimista, cuando solicite algo”. El árabe tiene la misma estrategia cuando el hablante debe ser altamente optimista para alcanzar una respuesta positiva. Parece que esa estrategia crea una especie de distancia entre los interlocutores, debido a la utilización de أنا

أنا متأكد من أنك لن تمنع إذا اقترضتني الآلة الكاتبة الخاصة بك

متأكد *Estoy seguro* [‘aná] *Estoy* [mut’akid] *seguro* [‘aná mut’akid]:

[‘aná mut’akid min ‘anka lan tumán‘ ‘idá agraḍtanī al’ lati al-kátibti al-jáṣatu bika]

Estoy seguro de que no te importará si me prestas tu máquina de escribir.

La petición podría ser más directa, si se tratara de amigos cercanos íntimos o familiares o miembros de la familia; en ese supuesto no habría problema. De lo contrario, debe considerarse un ejemplo de cortesía negativa, cuando el solicitante desea aliviar el efecto desfavorable de pedir al destinatario que haga algo que quizás no le guste.

4. Incluir el hablante y el oyente en la actividad. El propósito de esta estrategia es mostrar que los participantes son iguales:

a. دعونا ناكل بسكوييت

[Da ‘ūná nákul baskwyt]

[Da ‘ūná] Vamos a [nákul] comer [baskwyt] una galleta

Vamos a comer una galleta

[Da ‘nī ‘ant, دعني انت] (‘déjame’)

Con esta frase el hablante incluye a su oyente en la actividad de comer y que le deje invitarle a que simplemente le acompañe al acto de la comida. El tratamiento es de tuteo.

b. دعونا ناكل العشاء

[Da ‘ūná] Vamos a [nákul al- ‘ašaa] cenar [Da ‘ūná nákul al- ‘ašaa]

Vamos a cenar

أنت أي [aī anta] ('usted')

Prácticamente tiene el mismo significado, pero con tratamiento de cortesía. Esta estrategia es frecuente en árabe, especialmente cuando el anfitrión quiere eliminar la distancia entre él y su invitado como un signo de generosidad o si su invitado quiere demostrar que no es tímido y se invita a sí mismo junto con el anfitrión para tomar la comida como un signo de solidaridad.

5. "Pregunte por razones". Son sugerencias indirectas que, en realidad, no pregunta por razones y causas. Son formas convencionales de cortesía positiva en árabe:

لماذا لا تقرضني سيارتك لنهاية الأسبوع

[¿limáḍá lá taqrudānī syártuka liniháyti al'sbū ']

[limáḍá] Por qué [lá taqrudānī] no me prestas [syártuka] tu coche [liniháyti] el fin [al'sbū ']
de semana

¿Por qué no me prestas tu coche para el fin de semana?

El español tiene la misma estrategia y se espera que la respuesta sea positiva. Esta estrategia se utiliza principalmente entre amigos cercanos. Los árabes se han centrado en las condiciones de الأمر [al-'amar], que significa una orden. Estas condiciones son las siguientes:

1. Autoridad por parte del hablante.
2. Obligación del destinatario.
3. Acción temporal, lo que significa que "الأمر" [al-'amar] 'orden' requiere una acción que debe ser cumplida en el presente o en el futuro.
4. Frecuencia que significa que الأمر [al-'amar] se dirige a alguien para hacer algo. "أفتح" ['aftah] 'abre'. Como tal, si este "الأمر" [al-'amar] se dice dos veces o más, su contenido no se verá afectado en el sentido de que la continuidad de la acción está implícita en el

verbo imperativo, tiene aspecto reiterativo (Al-Awsi 1982). Por tanto, en expresión "الأمر" [al-'amar] 'orden' están implícitas necesidad y obligación (Al-Sakkaki 1937).

الالتماس [al'altimás] significa 'petición' cuando estas formas se pronuncian en un contexto social apropiado de alto nivel cultural y con la entonación adecuada para excluir los dos factores gobernantes de "الأمر", a saber, la autoridad y la obligación, o bien en textos escritos y como una orden "الأمر" [al-'amar] pero suave (Hussein 1984: 104).

De lo que se ha dicho hasta ahora, se pueden establecer algunas condiciones para "الالتماس" [al'altimás] 'rogar'. Son los siguientes:

1- La acción debe ser temporal. Esto significa que "الالتماس" [al'altimás] petición requiere una acción que debe ser alcanzada en el presente o en el futuro.

2- Frecuencia que significa que الالتماس [al'altimás] petición se dirige a alguien para hacer algo en beneficio del hablante. Usando el acto performativo tiene la implicación de la anticipación se emplea "الترجي" [al-tarāyī] que significa solicitar, pero con insistencia, es como "الالتماس" [al'altimás] petición, pero con más fuerza (Haruun 1959: 49).

Por otro parte, se utilizan las herramientas en la realización de la petición como:

ليت، عسى، لعل. Las tres expresiones tienen significado en español ¡ojalá!, y se llaman en la gramática árabe إنَّ و أخواتها ('Inna y sus hermanas'). Normalmente se utiliza para expresar el acto de desear o se utilizan para indicar el significado de anticipar cosas buenas, en el sentido de que un hablante desea que su destinatario realice la proposición expresada en el predicado de [Ojalá] (Haruun 1959: 49).

ليت أبي يأتي إلى البيت مبكراً من العمل

[Layta 'abī y 'atī ilā al-bayti mubakiran min al-'amal]

[Layta] ¡Ojalá! ['abī] Mi padre [y 'atī ilā al-bayti] viene a casa [mubakiran] temprano [min al-'amal] del trabajo.

¡Ojalá! Mi padre regrese temprano del trabajo

Según AI-Jindi (1962) y Al-Ladiqi (1962), *al-Talab*, la petición 'directiva' es de dos tipos:

a) *Al-'amar* “orden / imperativo” “الأمر” que requiere que el destinatario haga algo:

اكتب درسك

[*'uktub Darsuka*]

[*'uktub*] Escribe [*Darsuka*] tu lección

Escribe tu lección

b) *Al-nahī* النهي ‘prohibición’, que requiere que el destinatario no haga algo. *Al-ṭalab* الطلب la petición en árabe estándar se utiliza para emitir una orden por alguien de mayor estatus a alguien de estatus inferior:

لا تعصي والديك

[*Lá Ta 'ṣi walidayk*]

[*Lá Ta 'ṣi*] No desobedezcas [*walidayk*] a tus padres

No desobedezcas a tus padres

En el nivel sintáctico, se clasifican las oraciones por su estructura como sigue:

- امرية [*'amarya*], para los imperativos;

- استفهامية [*'astifhámya*], para los interrogativos;

- خبرية [*jabarya*], para los declarativos y más coinciden exactamente como actos de petición educada.

El problema radica en la entonación y/o en el contexto social en el que se usa الالتماس [*al'altimás*] la petición. Por ejemplo, el valor textual de الالتماس [*al'altimás*] petición en أعطيني الكتاب [*'aṭini al-kitáb min faḍlak*] que significa ‘Dame el libro, por favor [*'aṭini*] Dame [*al-*

kitáb] el libro [*min*] por [*faḍlak*] favor’, se iguala en función con los siguientes enunciados formalmente diferentes:

1) الجو لطيف خارج الغرفة

[*al-yaū latyḥ jariy al-gurfa*]

[*al-yaū*] El tiempo [*latyḥ*] es agradable [*jariy*] fuera [*al-gurfa*] de la habitación

El tiempo es agradable fuera de la habitación

El acto de petición se infiere de la propia expresión.

هلا تطففت / تفضلت بفتح النافذة

[*Halá talaṭafit / tafadalt bifath al-náfida*]

[*Hala*] Sería usted [*talaṭafit*] amable [*bifath*] de abrir [*al-náfida*] la ventana

¿Sería usted amable de abrir la ventana?

El acto de petición se realiza por un cierto elemento léxico que es *تطففت / أو / تفضلت* [*talaṭafit*] o [*tafadalt*] ‘ser lo suficientemente amable’, utilizado como un tipo de oración interrogativa precedida por la partícula *هلا* [*Hala*] (Hussein 1984: 106).

6.3. Comparación de las fórmulas de petición en árabe y español

Wierzbicka (1991: 47 y ss.) destaca la estrecha relación de los actos de habla con la cultura y afirma que la variación del acto de habla expresivo (*gracias*) y el acto de habla representativo (*expresando opiniones*) se originó a partir de la percepción de su valor cultural. También Wolfson (1989) y Clankie (1993) enfatizan la idea de que conocer el equivalente lingüístico de 'gracias' en

otro idioma no implica saber quién y cuándo los individuos deben decirlo de acuerdo con las reglas de interacción de la comunidad objetivo. El conocimiento de las diferencias culturales puede ayudar a los estudiantes de otras lenguas a no caer en la trampa de los malentendidos.

Como acto de habla universal que es el acto de petición, ambas lenguas, español y árabe, comparten buen arte de las funciones y fórmulas en las estrategias empleadas por sus hablantes. No obstante, con toda lógica, ambas lenguas muestran rasgos diferenciales entre sí en la interacción comunicativa. Uno de esos rasgos significativo es el uso que se hace de los imperativos directos en árabe estándar, más complejo que en español: las formas de expresión en árabe marcan la distinción de género, según el interlocutor sea femenino o masculino. En cambio, en español el enunciado no marca el género en el predicado. El árabe tiene una forma imperativa específica para cada género y para cada número gramatical, que además es triple en su marcación –se puede marcar como singular, doble y plural– como cualquier otra forma de verbo, si bien la forma de verbo dual no se utiliza en árabe dialectal; en su lugar los hablantes utilizan la forma plural masculina para dirigirse a dos personas de cualquier sexo, sobre todo los verbos gramaticales. Como ejemplo nos servimos del verbo كتب [*kataba*] *escribir*:

Pronombre personal	Género	El verbo del árabe	El verbo del español
Tú sing	H	(Anta) uktub	(Tú) escribe
Tú sing	M	(Anti) uktubii	(Tú) escribe
Vosotros Dual	M - H	(Antuma) uktubaa	
Vosotros plu	H	(Antum) uktubuu	(Vosotros) escribid
Vosotras plu	M	(Antunna) uktubna	(Vosotras) escribid

Tabla 7. Contraste entre el imperativo del árabe estándar y del español

Otro rasgo diferencial entre ambas lenguas que ha de tomarse en cuenta es que se ha señalado como esencial para el árabe, dentro del acto de habla de *petición*, la distinción entre dos formas léxicas con significados muy bien marcados: *al-jabar* que significa ‘informar’ o ‘noticiar y *al-Inšaa*, que significa ‘expresar’ (Al-ladiqi 1962, Al-Jindi 1962, Atawneh 1991: 92, Al- Ammar 2000). *Al-jabar* puede considerarse con la condición de verdad de los actos asertivos –su condición de verdaderos o falsos– en relación con la realidad del mundo, mientras que a *al- Inšaa* no se puede aplicar la condición veritativa, porque son expresiones de sentimientos. En realidad, *al-Talab* significa ‘pedir’, expresa un acto directivo y es una categoría de *al-Inšaa* ‘expresar’ y se puede clasificar en: a) *al-Amr* con el significado de orden, mandato positivo, y b) *al-Nahiy* para un mandato negativo. Atawneh (1991) añade que *al-Talab* (pedir) en árabe estándar se utiliza para realizar un acto directivo por parte de una persona de categoría superior a una persona de escala inferior. Sin embargo, hay otros casos en los que el significado del acto directivo viene dado por el contexto. También hay otros factores determinantes que contribuyen a identificar el significado, como el poder relativo del hablante sobre el oyente y la naturaleza de la petición.

En árabe, existe la fórmula من فضلك [*Min faḍlik*] ([Min] por [faḍlika] favor), cuya función coincidiría con la fórmula *por favor* del español. La fórmula من فضلك significa ‘por favor’. Esta expresión que usamos constantemente en fusha, que significa ‘lengua árabe’ y se usa para diferenciar el árabe estándar que se utiliza en el mundo árabe del árabe dialectal que se utiliza en cada país. También significa ser comprensible el habla para pedir favores o pedir algo (en los dialectos que conozco, el libio y el marroquí, su uso es más limitado), suele traducirse ‘por favor’, pero su significado literal se parece más a ¿*tendría la bondad de...?* o ¿*sería tan amable de...?*, puesto que الفضل [*al-faḍil*], además de ‘favor’, significa ‘virtud’. Por eso cuando le pides un favor a alguien, dado que un favor es algo que excede las obligaciones de esa persona, le estás pidiendo

que lo haga “desde su virtud”, es decir, que sea tan amable o que tenga la bondad de ayudarte. En español, existe la fórmula *porfa*, muy usada en expresiones coloquiales, sobre todo entre los grupos de edad más joven.

También coinciden la fórmula del árabe *لو سمحت* [*Laū samaḥat*] y la fórmula del español *si me lo permite*.

Tanto en árabe como en español, una petición también consta de dos partes: los actos principales y modificadores. El acto principal es el enunciado que transmite una petición completa y puede mantenerse por sí mismo sin modificadores para transmitir una petición. El acto principal va seguido o precedido por modificadores que mitiguen o agraven el impacto de la petición en el destinatario. Por ejemplo:

لو سمحت ياخي ممكن تفتح النافذة

[*Laū samaḥt yá ajī mumkin taftaḥ al-náfida*]

Si me lo permite, mi hermano, ¿puedes abrir la ventana?

En este ejemplo, el acto principal es [*mumkin taftaḥ al-náfida*] ‘¿Puede abrir la ventana?’, y puede valer por sí mismo como una petición completa y clara. [*Laū samaḥt yá ajī*] ‘si me lo permite, mi hermano’, actúa como modificador para mitigar el efecto de la petición en el destinatario: [*yá ajī*] ‘mi hermano’ es un apelativo cordial y usado en registro coloquial, incluso con un significado lleno de humor. Mediante esta expresión *لو سمحت* [*Laū samaḥt*] ‘si me lo permite’ se pueden construir otras expresiones a base del mismo verbo *سمحت* [*Samaḥt*] ‘permitir’ con distintos auxiliares, tal como se muestra en los ejemplos siguientes:

La fórmula *إدا سمحت* [*Ida samaḥt*] (si es posible), cuyo auxiliar es "إدا" *Ida*

La fórmula *إن سمحت* [*In samaḥt*] (si es posible), cuyo auxiliar es "إن" *In*

La fórmula هل سمحت [Hal samaħt] (te importaría), cuyo auxiliar es "هل" Hal

Estas fórmulas utilizan el modo juntivo del verbo *permitir*. La forma verbal corresponde a un pasado reciente, por ello puede significar tanto el pasado inmediato como el presente.

La fórmula del árabe رجاء [Rayâ '] también significa 'por favor' o 'me disculpa' y se utiliza como las fórmulas mencionadas anteriormente, pero, en este caso, presiona con más fuerza, indica algo más urgente que las dos anteriores.

Además de las señaladas, hay una única fórmula del árabe هل [Hal] que se corresponde con tres significados en español dotados todos de gran dosis de fuerza atenuadora de la petición: a. *Podrías*. b. *Acaso*. c. *Es posible*. Se trata de una herramienta interrogativa para preguntar en lengua árabe, que se coloca como primera palabra de la frase y muchas veces se usa en enunciados de petición:

هل يمكن أن تساعدني مع هذا

[Hal yumkin 'an tusá'idnī ma'a haḍa]

[Hal yumkin] podrías, ['an tusá'idnī] ayudarme, [ma'a] con, [haḍa] esto

¿Podrías ayudarme con esto?

هل من الممكن الخروج من هنا؟

[Hal min al-momken al-jurūy min huná].

[Hal min al-momkin] Es posible [al-jurūy] salir [min] de [huná] aquí

¿Es posible salir de aquí?

هل رأيتهم يغادرون؟

[Hal ra'ytahum yugádirun].

[Hal] acaso [ra'ytahum] los has visto [yugádirun] salir

¿Acaso los has visto salir?

Los operadores más frecuentes en árabe para pedir con cortesía coinciden con aquellos señalados para el español:

a) بالادن [Biál'ádin] 'Con permiso'

بالادن تسمح لي بالدخول

[Biál'ádin tasmaḥ lī bi-aldujūl]

[Biál'ádin] Con permiso, [tasmaḥ lī] me permites, [bi-aldujūl] entrar

Con permiso ¿me permites entrar?

b) عذرا [ʿudran] 'Disculpa'

عذرا اقدر أن أسألك سؤال

[ʿudran 'aqdir 'an 'as'aluka sū'al]

[ʿudran] ¡Disculpe!, ['aqdir 'an 'as'aluka] puedo hacerte, [sū'al] una pregunta

Disculpa ¿puedo hacerte una pregunta?

c) عفوا [ʿafwan]; ¡Disculpe! Esta fórmula se utiliza como una muestra del respeto, por otro lado, actúa como modificador para mitigar el efecto de la petición en el destinatario.

عفوا اقدر أن أسألك سؤالاً

[ʿafwan 'aqdir 'an 'as'aluka sū'al]

[ʿafwan] ¡Disculpe!, ['aqdir 'an 'as'aluka] puedo hacerte [sū'al] una pregunta

¡Disculpe! ¿Puedo hacerte una pregunta?

Tanto en árabe como en español hay fórmulas más sencillas para hacer una petición: se trata de las llamadas fórmulas directivas implícitas. En ambos idiomas, la petición indirecta puede transmitirse expresando incomodidad, deseo o un estado de necesidad.

a) هنا الطقس بارد [Huná al-ṭaqis bárid] 'aquí hace frío'

b) يبدو الطقس بارد هنا [Yabdū al-ṭaqis bárid huná] 'parece que hace frío aquí'

La fórmula b) también puede entenderse como una petición para cerrar la ventana. Sin embargo, a medio camino entre los imperativos explícitos y esos deseos implícitos hay un conjunto de convenciones para atenuar el asertividad de los mandatos y las peticiones, pero manteniendo claramente su fuerza como un acto imperativo, de modo que se pueda interpretar erróneamente como un simple enunciado descriptivo:

هل تغلق النافذة؟

[*Hal tagluq al-náfida*]

¿[*Hal tagluq*] cerrarías, [*al-náfida*] la ventana

¿Cerrarías la ventana?

En la tabla siguiente se presentan las correspondencias entre el español y el árabe en aquellas fórmulas en las que reside la función del acto de petición más frecuentemente.

Español	Romanización	Árabe
1. “por favor”	<i>Min faḍluka</i>	من فضلك
2. “si me permite”	<i>Laū samaḥt</i>	لو سمحت
3. “¡Disculpe!”	<i>‘afwan</i>	عفوا
4. “Me deja”	<i>Ismah lī</i>	اسمح لي
5. “Podrías”	<i>Hal min al-mumkin ‘an</i>	هل من الممكن ان
6. “Te importaría”	<i>Hal- lá samaḥt</i>	هل لا سمحت
7. “Puedo hacerte”	<i>Hal ‘aqdir ‘an</i>	هل اقدر أن
8. “Si es posible”	<i>In samaḥt</i>	إن سمحت
9. “Me das permiso para”	<i>‘atynī ál’ádin</i>	اعطيني الإذن
10. “Porfa”	<i>Min faḍluka</i>	من فضلك

Tabla 8. Las fórmulas expresiones de actos de habla del acto de petición más usados en el español y el árabe

También se puede plantear la correspondencia entre las expresiones de indirección para expresar los actos de habla de petición más usadas en el español y el árabe.

Español	Romanización	Árabe
1. ¿puedo hacerte/ le una pregunta?	<i>Hal yumkin 'an 'aṭrah 'alayka sū'alan.</i>	هل يمكن ان اطرح عليك سوالاً؟
2. ¿Puedes dejarme coger el periódico?	<i>Hal yumkinuka al-samaḥu lī bi 'ajad al-ṣāhyfati.</i>	هل يمكنك السماح لي باخذ الجريدة؟
3. Pásame la sal	<i>Marir lī al-milḥu.</i>	مرر لي الملح
4. ¿Me permites pasar?	<i>Tasmaḥu lī bi al-murūr.</i>	تسمح لي بالمرور؟
5. ¿Me das permiso para pasar?	<i>Hal tamnaḥunī ál 'ádin bi al-murūr.</i>	هل تمنحني الإذن بالمرور؟
6. ¿Me das permiso para que yo pase?	<i>Hal ta'tynī 'idnan lī bi al-murūr.</i>	هل تعطيني إذنًا لي بالمرور؟
7. ¿Me deja coger el periódico?	<i>Hal tasamaḥu lī bi'ajad al-ḡ arida.</i>	هل تسمح لي باخذ الجريدة؟
8. ¿Me dejas coger tu coche?	<i>Hal tasamaḥu lī 'an 'ajud sayáratuka.</i>	هل تسمح لي أن أأخذ سيارتك؟
9. ¿Tendría inconveniente en dejarme su coche?	<i>Hal ladayka máni 'u tarku lī sayáratuka.</i>	هل لديك مانع ترك لي سيارتك؟
10. ¿Tendría la amabilidad de dejarme su coche?	<i>Hal satakūnu latyfan bimá yakfī litarki sayáratuka.</i>	هل ستكون لطيفًا بما يكفي لترك سيارتك؟
11. Disculpe, ¿me puede decir la hora?	<i>'udran, hal yumkinuka 'ijbarī bi al-waqtu.</i>	عذراً ، هل يمكنك إخباري بالوقت؟
12. ¿me haces el favor?	<i>Hal taf 'alu lī ma'r ūfan.</i>	هل تفعل لي معروفًا؟
13. ¿me hága el favor?	<i>Hal taf 'alu lī ma'r ūfan.</i>	هل تفعل لي معروفًا؟
14. si no le es molestia.	<i>Iḍa lam yakun muz 'iḡan.</i>	إذا لم يكن مزعجًا
15. si no te causa ninguna molestia.	<i>Iḍa lam yusabab laka 'aī 'az 'áy.</i>	إذا لم يسبب لك أي إزعاج

Tabla 9. Los términos de actos de habla del acto petición más usados en el español y el árabe

7. Acto de habla de agradecimiento

Una de las razones por la que hemos elegido el estudio del acto de habla del agradecimiento es la importancia que este acto tiene para establecer y mantener los lazos sociales (Intachakra 2004). Esta importancia ya fue reconocida por Brown y Levinson ([1978] 1987), en cuyo modelo

de cortesía lingüística el agradecimiento se considera tanto parte de algunas normas universales de la comunicación y la cognición humanas como resultado de ciertos factores sociales o convenciones culturales. Ambas suposiciones no son incompatibles: el acto es universal, pero su formulación es cultural. El acto del habla de *agradecimiento* está institucionalizado, si bien de forma distinta en cada cultura. Las diferencias transculturales son evidentes al observar el peso cultural de las variables situacionales y contextuales.

En vista de esto y del hecho de que el agradecimiento sirve a una función social, las personas no solo deben conocer las fórmulas semánticas esenciales para expresar gratitud, sino también comprender y aprender las reglas y normas específicas de la cultura para agradecimiento en el idioma de destino, incluyendo aquellas sobre los tiempos apropiados y las formas de usar tales fórmulas (Blum-Kulka y Olshtain 1984). En la totalidad de los estudios de agradecimiento se muestra que hay normas complejas subyacentes para que se den las gracias adecuadamente. Smith Hefner (1988) dice que, por el hecho de que la percepción de la posición social de un individuo está normalmente unida a la edad, al sexo y a la identidad propia, estos factores influyen en la generación de reglas tácticas extremadamente elaboradas e intrincadas que controlan el uso de todas las fórmulas lingüísticas. En tal sentido, el acto de habla del agradecimiento no es una excepción.

El comportamiento social no es el mismo en una u otra sociedad y cada cultura posee sus normas y valores para expresar gratitud de manera verbal. Existe una especie de acuerdo general sobre lo que es una respuesta aceptable a un cumplido en diferentes idiomas y culturas. De hecho, desde muy temprano, se les enseña a los niños a responder a los cumplidos diciendo "gracias" como un signo de cortesía, independientemente de si el niño entendió o no en qué consiste la naturaleza del agradecimiento, encontrando esto sobre todo en el ámbito del español europeo. Estos aspectos

están directamente relacionados con la cortesía verbal. Este comportamiento se convierte en parte de lo que se supone que son las respuestas verbales educadas y, por lo tanto, se entiende que siempre se debe reconocer el cumplido, a pesar de que tendemos a simplificar este acto de habla en niños al indicar que un simple "gracias es suficiente".

7.1. El acto de agradecimiento en español

En español, la expresión de gratitud “Muchísimas gracias, Gracias”, aunque el favor sea pequeño, sirve para mostrar respeto hacia el destinatario. Además de esta situación, en español, en numerosos tipos específicos de acciones, en contextos de servicio, no se requieren expresiones lingüísticas de gratitud (Pablos-Ortega 2010). Eisenstein y Bodman (1986, 1993) señalan que la formalidad lingüística difiere considerablemente dependiendo de si la situación en sí misma es vista por los participantes como informal. Además, sostiene que la longitud de los enunciados es un reflejo en el grado de endeudamiento del hablante y que las expresiones de agradecimiento más cortas suelen señalar una mayor distancia social entre los interlocutores. No obstante, la expresión de gratitud se intensifica para que coincida con el tamaño del favor a través de una de las siguientes tres estrategias:

1. Cuantificación: *Muchas / Muchísimas gracias, Mil / Un millón / Un montón de gracias, Gracias Mil / un Millón / Muchas gracias.*
2. Reiteración y cuantificación: *¡Gracias, muchas gracias, gracias!, Gracias, muchas gracias, Oh Gracias, Gracias, Gracias.*
3. Estrategias de preparación, en las que la expresión de la gratitud prepara o introduce otros actos de habla, tales como elogios: *Gracias, eres muy amable, Eres un amor, La comida estaba muy buena, La comida fue deliciosa, Eres muy amable, te quiero.*

El agradecimiento también acompaña a expresiones de *deuda*: *Te debo una, Le quedo / estoy muy reconocido, te debo, te quedo / estoy agradecido.*

Pero también acompaña a varias expresiones como el placer, la apreciación o la sorpresa: *¡Ay! ¡Me encanta! ¡Justo lo que necesitaba!, ¡Mi color favorito! ¡Oh, me encanta!*

Incluso introduce otros actos de habla dictados por el contexto, como promesas.

Como ya comentamos anteriormente, la forma más directa y explícita para expresar el agradecimiento es el llamado mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva (MIFI). Puesto que la cultura española tiende a caracterizarse como positiva y directa, debiera suceder que esta fuera una fórmula muy común. De hecho, al comparar el español con el inglés, Hickey (1991), concluyó que el español de España tiene un modelo de cortesía positivo, en el que predominaba esta forma de agradecimiento.

En español de España las fórmulas de expresión de gratitud son variadas, dependiendo del registro y del contenido semántico. Según Tzu Yu, Li ([2015] 2022), podemos clasificarlas en cinco categorías:

- 1) fórmulas no marcadas o forma de gratitud,
- 2) fórmulas de agradecimiento con la idea de deuda,
- 3) fórmulas de agradecimiento por las cualidades del benefactor,
- 4) fórmulas del lenguaje religioso,
- 5) lenguaje culto.

A continuación, explicamos cada una de ellas:

1) *Fórmulas no marcadas o forma de gratitud: ¡Gracias!* Esta fórmula se utiliza en muchas de las situaciones de cortesía de la vida cotidiana. Es la forma más utilizada para expresar reconocimiento y se usa como estrategia a gran escala para expresar gratitud. También se puede

utilizar con la preposición *a* seguida del objeto indirecto, por ejemplo, *Gracias a ti /gracias a Iván*. La preposición *por* puede explicar la causa, por ejemplo, *Gracias por su visita, gracias por todo*. Como sostiene Briz (1996), la fuerza ilocutoria del acto de agradecimiento hace que se usen a menudo determinantes cuantificadores con el fin de reflejar los diferentes grados de agradecimiento y fortalecer la cortesía positiva, por ejemplo, *muchas* en muchas gracias.

La fórmula de agradecimiento vinculada al verbo agradecimiento es: *te/se lo agradezco*. El sujeto del verbo *agradecimiento* suele ser la primera persona del singular *yo*. También se emplean locuciones adverbiales como *de corazón* o *con toda el alma*, por ejemplo, *te/se lo agradezco de corazón/con toda el alma*. Del mismo modo, la fórmula puede ir precedida por un adverbio exclamativo, *cómo* o *cuánto*; por ejemplo, *¡cuánto te/se lo agradezco!* o *no sé cómo agradeceréte*.

2) *Fórmulas de agradecimiento de la idea de deuda*. Los hablantes pueden transmitir su sentimiento de manera indirecta, a través de fórmulas con los contenidos de deber o deuda, pagar, reconocimiento, como *Te debo una. Siempre estaré en deuda con usted. No sé cómo pagártelo*.

3) *Fórmulas de agradecimiento por las cualidades del benefactor*. El acto de habla de agradecimiento sirve para conservar un ambiente cordial y armonioso entre los interlocutores, como, en no pocas ocasiones esto se consigue reforzando las relaciones sociales entre individuos a través del elogio de sus cualidades, por ejemplo: *Gracias, eres / es usted muy amable/generoso, ¡Muy amable ¿Qué haría yo sin ti?*

4) *Las fórmulas del lenguaje religioso*. Para expresar el agradecimiento también se emplean fórmulas relacionadas con la palabra Dios, como *¡Que Dios te/se lo pague!, Dios se lo pagará, ¡Gracias, que Dios te/le bendiga!* A través de ellas, el hablante expresa su deseo de compensar la deuda contraída con el benefactor mediante verbos como *pagar* o *bendecir*.

5) *Las fórmulas del lenguaje culto*. En situaciones se opta por fórmulas cultas como *quiero expresarle mi más sincero agradecimiento* o *quisiera expresarle mi más profunda gratitud por todo lo que ha hecho por mí*.

7.2. El acto de agradecimiento en árabe

La expresión del agradecimiento es algo muy valorado en la cultura árabe, ya que desempeña un papel importante en el establecimiento y mantenimiento de la reciprocidad social y en las buenas relaciones entre interlocutores, que son muy importantes en esta cultura. En particular, en la mayoría de los casos, el agradecimiento significa el endeudamiento, como lo ilustra la expresión شكرًا – *Šukran* – *Gracias*.

Feghali (1997) afirma que “la investigación sobre los patrones de comunicación cultural árabe se ha arraigado en anécdotas concisas y anticuadas”. Podemos decir, al igual que Shouby (1951), que las investigaciones sobre este tema no han distinguido entre las distintas naciones de habla árabe. En la cultura de los pueblos árabes se supone que la principal motivación para hacer las cosas por los demás y darles las gracias por dar las cosas es la buena voluntad de uno hacia ellos, una disposición generosa, más que un sentido de obligación. Tal como dicen El-Sayed (1989) y Samarah (2010), el hecho de expresar gratitud es muy importante en la cultura árabe debido a que, al hacerlo, se establece la reciprocidad social y la pertenencia grupal entre interlocutores, lo que lleva a que la relación social sea muy estrecha, debido a la gran importancia que se da a *salvar el rostro* del otro dentro de esta cultura. El-Sayed (1989) describe más detalladamente el concepto de “cara”, en árabe 'الوجه' [*al-wayâh*], significa ‘respeto, honor y dignidad’.

Para las situaciones especiales, en las cuales el hablante quiere ir más allá de lo que se considera “ser amable”, cuando se quiere mostrar un agradecimiento muy grande, o expresar un

grado superior de dicho agradecimiento, tenemos la siguiente frase para expresar gratitud extrema, بارك الله فيك [Báraka Allahu fyk]. Esto puede significar algo cercano a ‘Muchas gracias’, aunque el significado literal es el siguiente: la primera palabra بارك [Báraka] significa “para bendecir”, Allahu (الله) es ‘Dios’ en árabe y la última palabra en esta frase es فيك [fyk], que significa ‘en ti’. Las tres palabras juntas [Báraka Allahu fyk] significan “que Dios te bendiga”, en algunas situaciones se usan para decir “muchas gracias”, en situaciones en las que el hablante necesita mostrar un alto grado de agradecimiento. La expresión “que Dios te bendiga” para el agradecimiento máximo tiene un correlato similar en español.

En árabe, [Šukran] significa literalmente “gracias”. Pero es una palabra de uso bastante informal, que se utiliza en restaurantes, tiendas y en cualquier otro lugar. Pero en árabe hay una manera mucho más formal de expresar gratitud, el equivalente de muchas gracias es شكراً جزيلاً [Šukran ýazīlan]. Esta expresión es bastante formal y se usa generalmente para expresar agradecimiento por escrito, o para agradecimiento una invitación a comer en casa de alguien, así como en situaciones de negocios u otras situaciones muy formales.

Debido a la importancia que se da a salvar la cara del uno al otro en árabe, la expresión adecuada de la gratitud es altamente valorada tanto verbalmente como no verbalmente. Veamos en la siguiente tabla algunas formas para expresar agradecimiento en árabe:

Español	Romanización	Árabe
Dios te bendiga / Muchas gracias	<i>Báraka Allahu fyk</i>	بارك الله فيك
Muchas gracias	<i>Šukran ýazīlan</i>	شكراً جزيلاً

Tabla 10. Fórmulas más frecuentes para decir gracias en español y árabe

Cuando se quiere expresar un alto grado de gratitud, en lo que se refiere al lenguaje gestual, en la cultura árabe se suele colocar la mano derecha en el pecho mientras se dice “gracias”. No

siempre es necesario colocar la mano en el pecho, pero este gesto basta para expresar agradecimiento, aunque no se diga la palabra “gracias”. Tampoco es algo que haya que interpretar como un sentimiento en todos los casos. Sencillamente es algo habitual.

Austin (1962: 121) colocó los actos de habla de gratitud en el apartado de la conducta, que se refiere a las expresiones de actitudes dirigidas hacia el comportamiento social. Searle (1976: 12), por su parte, incluye las expresiones de gratitud en el apartado de expresividad, ya que el orador expresa su gratitud por un acto ya pasado realizado por el oyente. De acuerdo con Blum-Kulka (1984: 206), el agradecimiento o la expresión de gratitud como un acto de conversación se utiliza con mucha frecuencia en la comunicación cotidiana, ya que es un ritual universal y que emplean todas las personas de todo el mundo en la conversación. Vemos un ejemplo de agradecimiento en árabe; en él un pasajero de un tren invita a los viajeros a acompañarle en su comida:

Español	Romanización	Árabe
Tomen, por favor	<i>Juđ min fađlika</i>	خذ من فضلك
¿Usted quiere?	<i>Hal targab fi dalika</i>	هل ترغب في ذلك؟
Respondían: Buen provecho	<i>áyábū sahiyatan tayibatan</i>	اجابو - شهية طيبة
Muchas gracias	<i>Šukran ýazīlan</i>	شكراً جزيلاً
Muy gentil de tu parte	<i>Hađá luťfan Kabyr minka</i>	لطف كبير منك هذا

Tabla 11. Expresiones cotidianas del acto de invitar y agradecimiento en español y árabe

Una estrategia muy común en la lengua árabe para la expresión del acto de habla del agradecimiento consiste en el empleo fórmulas que contienen la expresión de una bendición. En este tipo de estrategia, el agradecido usa bendiciones y oraciones para mostrar su agradecimiento. Además, este tipo de agradecimiento muestra a las claras la sinceridad del hablante. Hay que tener en cuenta que las expresiones con *Allah* han impregnado todos los aspectos de la vida de un

musulmán, y que han sido difundidas para ser utilizadas por los árabes de todos los credos. A veces la gente usa fórmulas, como *yázaka allahu jayran* ‘Que Dios te recompense’. En otras ocasiones, se emplean expresiones para desear bien al que te ha hecho el favor.

En la lengua árabe hay diferencias entre dos tipos de expresiones de bendición: en primer lugar, tenemos la bendición explícita, en segundo lugar, la bendición implícita. En el primer tipo, en la bendición explícita, la palabra *Allah* ‘Dios’ aparece en la expresión, mientras que el segundo tipo, la bendición implícita, la palabra *Allah* no aparece en las bendiciones o los deseos, pero se sobreentiende tanto por el oyente como por el hablante. Esta generosidad verbal envuelta en un discurso predominantemente religioso.

Español	Romanización	Árabe
. Que Dios le dé bienestar.	<i>Allahu yá ‘tyka al-‘áfyata yá rab</i>	الله يعطيك العافية يا رب
. Que Dios te haga feliz	<i>Allahu yas ‘uduka yá rab</i>	الله يسعدك يا رب
. Mi Dios te recompense	<i>Yázaka Allahu jayran</i>	جزاك الله خيرا

Tabla 12. Expresión del acto de agradecimiento, de discurso religioso en árabe: Bendición explícita

. Darle Bienestar	<i>Yá ‘tyka al-‘áfyatu</i>	ياعطيك العافية
. Bendiga	<i>Yaslámū</i>	يسلاموا

Tabla 13. Expresión del acto de agradecimiento, de discurso religioso en árabe: Bendición implícita

Un aspecto importante de la lengua y cultura árabe, que no parece estar en este momento cambiando sustancialmente, es que se trata una cultura extremadamente cortés. La cantidad de saludos y fórmulas del estilo “cómo-estás-tú” y la expresión de deseos rituales que es probable que se oigan en un encuentro entre dos personas es increíblemente numerosa. Un simple "gracias" se sustituye aquí por una gran cantidad de expresiones de gratitud y por muchas oraciones. Vemos la siguiente tabla:

Se le agradece	<i>Maškūr</i>	مشكور
Que Dios te dé fuerza	<i>Allah yá 'tyka al-quwata</i>	الله يعطيك القوة
Has hecho todo tu esfuerzo	<i>Wa Allah má qašart</i>	والله ما قصرت
Que Dios te recompense bien	<i>Ŷazáka allahu jayráan</i>	جزاك الله خيراً

Tabla 14. Expresión del acto de agradecimiento, de discurso religioso en árabe

A continuación, sintetizamos algunas de las principales fórmulas incorporadas dentro de las estrategias que se emplean en el acto de habla del agradecimiento en árabe. Nos encontramos que las fórmulas de expresar agradecimiento en la lengua árabe se dividen en tres secciones:

1. Fórmulas en las que se utiliza el verbo *agradecimiento*, que son las principales de la lengua árabe.
 - Fórmula (شكراً) [*Šukran*]: La palabra *Šukran* significa literalmente ‘Gracias’.
 - Fórmula (شكراً جزيلاً) [*Šukran ŷazīlan*]: ‘Muchas gracias’.
 - Fórmula (مشكور) [*Maškūr*]: ‘Gracias’ es sustituido aquí por *Maškūr* ‘Te estoy agradecido’.
2. Fórmulas en las que se utiliza el significado del verbo ‘agradecimiento’, pero no aparece este verbo en la frase sino otros equivalentes:
 - Fórmula (يسلمو) [*Yaslámū*]: Esta palabra es utilizada en lugar de ‘gracias’. Tiene varios significados y es empleada con frecuencia como respuesta breve a una expresión más larga: يعطيك العافية [*Allahu yá 'tyka al- 'áfyata*] ‘Que Dios le dé bienestar’.
 - Fórmula (ماقصرت) [*Má qašart*]: cuando alguien ofrece un servicio, o bien se puede decir ‘gracias’, o bien usar esta fórmula (ماقصرت) [*Má qašart*], que significa ‘y se ha esforzado y ha hecho todo lo que puede’ o ‘Dios sea mi testigo no ahorraste ningún esfuerzo’.
 - Fórmula (كفيت و وفيت) [*Kaffayta wa waffayta*]. Literalmente, significa ‘has completado tu trabajo al máximo’. Se puede utilizar como una palabra de agradecimiento a alguien que ha ayudado, en reconocimiento a sus esfuerzos, equivalente a ‘Él está haciendo lo que puede para

ayudar'. Gramaticalmente كفت [Kaffayta] es el verbo كفى [Kaffa], con *Shadda* = énfasis en la *faa*, que significa 'suficiente'. وفيت [waffayta] es el verbo وفى Waffa, con *Shadda* – énfasis en la *faa*, que significa 'cumplir plenamente tu deber'.

- Fórmula أنا مدين لك بوأحدة [Aná madynu laka bi wáhidatin] 'te debo una'.

3. En las Fórmulas religiosas se utiliza la palabra "Dios" y se llaman también fórmulas de expresar bendición, que se usan mucho en la lengua árabe, sobre todo las que hacen alusión a actos de agradecimiento, que así ayudan a reforzar las relaciones interpersonales. Las fórmulas árabes rituales están cargadas de connotaciones religiosas. De hecho, hay muchas fórmulas árabes de agradecimiento que reflejan la influencia del islam en los actos de habla de los nativos árabes, es muy frecuente acompañar o sustituir la formulación de las gracias con fórmulas de contenido religioso, que encomiendan al benefactor a una entidad superior para que lo proteja y recompense por su generosidad. La fórmula الله اقوي رزقك [Allahu 'iqawī rizqika] se emplea en una amplia gama de situaciones y la fórmula الله يخلف [Allahu yajlif] 'que Dios te dé sustento' para dar gracias por dinero o comida. La fórmula الله يعطيك الصحة [Allah yá 'tyka al-ṣaḥatu] 'que Dios te dé salud' se emplea para agradecimiento algo hecho con las manos, por ejemplo, una comida o reparación. La fórmula de الله يرحم والديك [Allahu yarḥam wálidayka] 'que Dios bendiga a tus padres', se emplea generalmente al dirigirse a una persona de mayor estatus. El uso de una u otra fórmula está determinado sociolingüísticamente. Lo mismo sucede con la fórmula بارك الله فيك [Báraka allahu fyka] 'gracias'. Cuando los musulmanes quieren agradecer a otra persona, utilizan diferentes declaraciones para expresar su agradecimiento, reconocimiento y gratitud. [Báraka allahu fyka] se utiliza para agradecimiento un regalo o buenos deseos. Esta expresión significa 'que las bendiciones de Allah sean con vosotros'. Es más empleada por los sectores más tradicionales y [Šukran], en cambio, implica cierto distanciamiento.

Por último, hay otras fórmulas de tipo religioso, como la fórmula de جزاك الله خيراً [*ǰazáka allahu jayarán*], que es una declaración del agradecimiento y reconocimiento para dirigirse a una persona que hace un favor, en lugar de decir [*Šukran*]. Significa ‘Que Allah te recompense con el bien’. Y la fórmula الله يعزك [*Allahu ya ‘izka*] ‘¡Que Dios le conceda dignidad!’ es una expresión que normalmente ocurre en el contexto de responder con un ‘Gracias’.

7.3. La comparación de las fórmulas de agradecimiento en español y en árabe

Como venimos apuntando, aunque la expresión del agradecimiento aparece en todas las culturas, su forma y las situaciones en las que se produce varían bastante. Según Coulmas (1981: 89), cuando se está aprendiendo un idioma, se cae en el error, por falta de conocimiento, de no utilizar adecuadamente la fórmula de agradecimiento.

Sahraoui (2005), en su libro de deliberación a los científicos árabes, intenta decir que la traducción al árabe de la pragmática tiene diversas interpretaciones. Los errores pragmáticos al usar dichas expresiones se dan con cierta frecuencia entre los aprendientes de lengua materna árabe.

En lo que concierne a los españoles, podemos pensar que los españoles formulan mucho el agradecimiento explícitamente, al igual que los hablantes árabes, pero no si lo comparamos con el agradecimiento en otras culturas. Sobre este tema, Haverkate (1996: 55) dice que el agradecimiento no es un acto habitual en la conversación española y señalan que los españoles verían como algo “excesivo y exagerado” lo que ocurre en otras culturas, como la inglesa u holandesa, en las que se

agradecen todas las acciones rutinarias. Pese a esa afirmación, en árabe encontraremos los rasgos “fijos” del agradecimiento muy parecidos a los de la cultura española:

شكراً

[Šukran]

Gracias

شكراً جزيلاً

[Šukran ŷazīlān] [Šukran] gracias [ŷazīlān] mucho
muchísimas gracias

الف شكر لك .

['alf Šukr la-ka]['alf] mil [Šukr] gracias [la-ka] a ti

Mil gracias a ti o miles de gracias

شكراً من أعماق قلبي²

[Šukran min kul qalbī] [Šukran] gracias [min] de [kul] todo [qalbī] corazón
gracias desde el fondo de mi corazón, muchísima gracias de todo corazón

En las respuestas a las gracias, ambas culturas, la española y la árabe, tienen una expresión o más bien una fórmula fija. En la cultura árabe, por ejemplo عفواً [‘afwan] discúlpeme, لا شكر على واجب [Lá šukr ‘alā wáŷib] [lá] no [Šukr] gracias [‘alā] a [wáŷib] mis deberes ‘No gracias a mis deberes’. En la cultura española, por ejemplo, se suele responder a las gracias con expresiones como “de nada hombre/mujer, no las merece”, “faltaría más, no hay de qué”, “a mí no me tienes que dar las gracias”, etc.

En la siguiente tabla llevamos a cabo una síntesis comparativa de las fórmulas para la expresión del agradecimiento en las dos lenguas:

Categorías	Español	Árabe
Fórmula no marcada (forma de gratitud)	- gracias - agradecimiento/estar agradecido	- شكراً (<i>Šukran</i>) 'gracias' - شكر (<i>Šakara</i>) 'agradecimiento' - أنا ممتن لك (<i>Aná mumtanan laka</i>) 'estar agradecido' - شكراً جزيلاً (<i>Šukran ýazílán</i>) 'muchas gracias'
Idea de deuda	- te debo una - no sé cómo pagártelo	- أنا مدين لك بوحدة (<i>Aná madynu laka bi wáhidatin</i>) 'te debo una' - لا أعرف كيف أسداه لك (<i>Lá 'a'rifu kayfa 'usadidhu laka</i>) 'no sé cómo pagártelo'
Cualidades o la acción del benefactor	- muy amable/ generoso - ¿Qué haría yo sin ti?	- كريم جدا (<i>karim ýidan</i>) 'muy amable' - ماذا أفعل بدونك (<i>Mádá 'af'alu bidūnika</i>) '¿Qué haría yo sin ti?'
Lenguaje religioso	- ¡Que Dios te/se lo pague! - ¡Gracias a Dios!	- جزاك الله خيراً (<i>ýazáka allahu jayarán</i>) 'Mi Dios te recompensa' - شكراً لله (<i>Šukran li Allahu</i>) '¡Gracias a Dios!'
Lenguaje culto	- Quiero expresar mi más sincero agradecimiento/ profunda gratitud.	- شكراً من القلب (<i>Šukran min al-qalb</i>) (forma verbal) 'gracias de corazón' - أود أن أعبر عن خالص شكري (<i>'awadu án 'u'abir 'an jališ šukrī</i>) (forma nominal) 'quiero expresar mi más sincero agradecimiento'

Tabla 15. Categorías de expresiones de agradecimiento en árabe y en español

TERCERA PARTE: ANÁLISIS CONTRASTIVO EN ACTOS DE
PETICIÓN Y DE AGRADECIMIENTO ENTRE EL ESPAÑOL Y
EL ÁRABE

8. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación y los pasos y procedimientos metodológicos adoptados para realizar este estudio se desarrollan en diferentes apartados. En primer lugar, se describen los instrumentos de la investigación, entre los que destaca el cuestionario piloto y cómo fue empleado para refinar el instrumento de recogida de datos, así como la encuesta final y su implementación. Tras una breve comparación de los diferentes métodos para la recogida de datos el área de pragmática intercultural se describe con detalle el método elegido para nuestro estudio: el *Discourse Completion Test* (DCT), se explican las razones que justifican su elección, además del papel del investigador en la recopilación de datos.

A continuación, bajo el epígrafe “Sujetos” se hace una presentación de los participantes que han respondido al cuestionario, con explicación de su número y las variables que se toman en cuenta: edad, género, idioma nativo y antecedentes educativos.

El siguiente apartado presenta el protocolo elegido para la administración del cuestionario del presente estudio. Además, comentaremos el procedimiento elegido para la traducción de las situaciones y el sistema de transcripción.

Una vez recopilados los datos y normalizados, puede procederse al análisis, tanto cuantitativo como cualitativo, de los dos tipos de actos de habla elegidos para el estudio, la petición y el agradecimiento.

8.1. Instrumento de investigación

El objetivo de este trabajo es realizar un análisis contrastivo de la realización de los actos de habla, uno directivo, petición, y otro expresivo, el agradecimiento, en hablantes de español y de

árabe. Para la obtención de los datos, se diseñó un cuestionario con doce preguntas que remiten a doce situaciones de uso de los actos de habla de petición y agradecimiento. Como ya se ha dicho, se trata de actos de habla universales y se utilizan constantemente en la vida cotidiana, bien en lugares públicos, campus universitarios u oficinas, bien en ambiente familiar o entre amigos; lo que se ha reflejado en las diferentes situaciones que hemos planteado en nuestro cuestionario. Cada situación cuenta con un escenario y signos que señalan la distancia social y el poder relativo entre el hablante y el oyente, factores sociales y los interlocutores. La recogida de datos se diseñó en dos fases: estudio piloto y versión final del cuestionario.

8.1.1. Estudio piloto y cuestionario: *Discourse Completion Test* (DCT)

En los últimos años se han realizado muchos estudios de actos de habla que utilizan diferentes métodos de recogida de datos. Existen muchos argumentos a favor y en contra de las diferentes metodologías utilizadas, aunque el consenso principal entre los investigadores es que el método óptimo consiste en recopilar datos naturales, en su propio contexto de producción, algo que, sin embargo, no siempre es posible y que, por consiguiente, sustituido por técnicas alternativas. Para investigar las estrategias empleadas en los actos de habla del acto de petición y agradecimiento producidos por los participantes de ambos grupos, en este trabajo hemos optado por el método del cuestionario escrito, porque tiene una serie de ventajas. Por una parte, nos permite recopilar una gran cantidad de datos en poco tiempo. Por otra parte, estos datos no requieren una transcripción, como sucede, por ejemplo, con la observación de conversaciones espontáneas.

El cuestionario cuenta con dos versiones: una en español y otra en árabe. Ambas fueron respondidas por el mismo número de informantes. Inicialmente implementamos una prueba piloto

en la que el cuestionario fue respondido por ocho hablantes nativos de español y de árabe, respectivamente. En la prueba piloto se buscaba comprobar si todas las situaciones incluidas en el cuestionario se correspondían con las convenciones socioculturales de los grupos analizados. Asimismo, se comprobó que no hubiera problemas de comprensión en los textos de la encuesta.

Tras la prueba piloto se realizaron algunas modificaciones: se disminuyó en número inicial de situaciones para ajustar el tiempo de duración de los cuestionarios y se modificó la redacción de las preguntas, que inicialmente estaban en tercera persona, a una primera persona.

La versión final del cuestionario fue respondida en el año 2016 por hablantes nativos de español y de árabe. No obstante, somos conscientes de que este método también manifiesta algunos inconvenientes. Entre ellos la posible pérdida de naturalidad de las respuestas o la necesidad de más tiempo para responder al cuestionario por parte de los informantes de la generación mayor (50 a 65 años). Para solventar esta última dificultad, se hicieron algunas entrevistas en persona. En ellas, le explicábamos las características del cuestionario de forma personalizada. En algunas ocasiones nos hemos sentado con ellos, para tomar un café en una cafetería, a fin de darles más pistas sobre el tema de investigación y poder obtener las respuestas de forma más natural. Con todo, hemos logrado implementar un estudio transversal en el que recogemos datos de hablantes nativos de español nativos y de árabe, que nos permite obtener y analizar estadísticamente datos con un buen control de los sujetos de estudio, y una gestión adecuada del proceso en cuanto tiempo de ejecución del estudio y la fiabilidad de las respuestas.

El modelo de cuestionario que hemos elegido es el *Discourse Completion Test* (DCT). Se trata de un sistema elaborado por Blum-Kulka (1982) y Blum-Kulka, House y Kasper 1989, puesto en práctica por un gran número de estudiosos (Beebe and Cummings 1996:80; Johnston, Kasper and Ross 1998: 158; Kasper 2000: 325; Barron 2003: 84), que ha mostrado ser muy útil para

analizar las distintas fórmulas en las cuales se manifiestan los distintos actos de habla de diferentes lenguas en distintas situaciones. Según afirma Ogiermann (2018: 229):

The Discourse Completion Task (DCT) is probably the most widely used data collection instrument in cross-cultural pragmatics, a field of enquiry that compares different speech acts across languages, and in interlanguage pragmatics, which examines learners' pragmatic competence and development.

(‘La tarea de finalización del discurso (DCT) es probablemente el instrumento de recopilación de datos más utilizado en la pragmática intercultural, un campo de investigación que compara diferentes actos de habla entre idiomas, y en la pragmática interlingüística, que examina la competencia pragmática y el desarrollo de los alumnos.’)

El DCT es una herramienta válida para las investigaciones en pragmática intercultural por cuatro razones: (1) permite recopilar una gran cantidad de datos rápidamente, (2) facilita la identificación y la clasificación inicial de las estrategias que probablemente ocurran en el habla natural, (3) hace posible el estudio de los estereotipos dominantes en los que se consideran las respuestas socialmente más apropiada y (4) permite extraer más respuestas que las que se producen en una conversación espontánea.

No son pocos los estudios sobre el árabe en sus diferentes variedades dialectales –tunecina (Jebahi, Khaled 2011: 648–662), jordana (Bataineh and Bataineh 2006, 2008), entre otras– en los que se ha aplicado este enfoque y modo de trabajo. Este tipo de cuestionario constituye una técnica muy usada en las investigaciones de pragmática contrastiva, ya que permite el análisis de un acto de habla y la comparación de las estrategias que se quieren investigar en diferentes grupos de hablantes; por ejemplo, el árabe y el inglés en contraste – Al-Zumor, Abdul Wahed Qasem Ghaleb (2011: 19-28), Grainger, Karen, Zainab Kerkam, Fathia Mansor and Sara Mills (2015: 41-70), Barrio Cuesta – o entre el chino y el español (Tzu Yu, Li [2015] 2022).

Gracias a este método de análisis de los actos de habla se llega a la descripción de las funciones de las estrategias y fórmulas de que disponen, así como la incorporación de variables sociales de los hablantes, tales como edad, género, así como la distancia social entre los hablantes, ya que en los análisis del DCT se implementan distintas situaciones, que tratan de codificar la variación de las respuestas en función de factores como el estado de los interlocutores, la distancia social entre ellos, así como el grado de la imposición del acto de habla presentado. Se ha identificado que estas variables son particularmente importantes en la investigación de actos de habla interculturales.

En su formato original, el DCT incluía una réplica después de la descripción de una situación comunicativa, y de esta manera parecía un diálogo incompleto que el encuestado debía completar. Se buscaba siempre que los datos obtenidos fueran lo más naturales posibles, para que reflejaran el mayor grado de verdad en el uso de la lengua que producen los grupos de informantes (Bergman y Kasper 1993; Blum-Kulka y Olshtain 1986; Levenston y Blum-Kulka 1978; Blum-Kulka 1989; Rintell y Mitchell 1989; Wolfson, Marmor y Jones 1989). En el momento actual, se presentan en ellos situaciones hipotéticas para que los participantes elaboren su propio acto de habla dirigiéndose a un interlocutor imaginado.

Por su parte, Blum-Kulka, House y Kasper (1989) destacan que una de las ventajas del DCT estriba en el hecho de ofrecer evidencias claras de lo que los hablantes podrían llegar a expresar en situaciones naturales, al tiempo que proporcionan respuestas en un lenguaje más simple y, por lo tanto, más fácil de analizar. No obstante, no podemos olvidar que, por lo general, el tiempo que se les da a los sujetos para responder a los DCT es más largo del que dispondrían en una situación natural y real y que tal situación podría generar discrepancias entre los datos obtenidos en ambos modelos de recogida de datos (Cohen 1996). Por esta razón, a pesar de que el cuestionario es el

instrumento más usado en los estudios de pragmática intercultural, no está exento de críticas, ya que la pérdida de la naturalidad que se traduce en el hecho de que las palabras usadas en las preguntas no reflejan los actos de habla en la interacción real y espontánea y las respuestas también son más cortas. Para recoger nuestros datos, recurrimos a un cuestionario DCT escrito, pues la base del análisis consiste en una tarea escrita en la que los participantes deben escribir lo que creen que dirían en una situación particular. No obstante, a pesar de las desventajas lo consideramos el método más apropiado para el presente trabajo, debido al tiempo del que disponemos y al control de los contextos socioculturales que pueden influir en el uso de las estrategias lingüísticas. Hemos trabajado con dos versiones del cuestionario: en español y en árabe.² Durante el proceso de traducción, hemos tomado en consideración el sistema pragmático, cultural y, obviamente, lingüístico de cada una de las dos lenguas para llevar a cabo una correcta adaptación. Cada modelo contiene a su vez una página introductora en la que se solicitan los datos personales de los encuestados y se les facilitan las instrucciones para completarlos. Nos parece importante comentar que el proceso de adaptación y traducción del instrumento de investigación no ha sido sencillo. El investigador debe tener en consideración el sistema pragmático, cultural y, obviamente, lingüístico de ambas lenguas.

Por eso, hemos hecho algunas modificaciones estilísticas en consonancia con cada una de las culturas, para comunicar las situaciones y las preguntas del cuestionario de una manera clara y adecuada en cada lengua. En el proceso de traducción, la cuestión principal fue decidir qué registro emplear para dirigirnos a los encuestados. Hay que tener en cuenta que hemos elegido informantes de diferentes niveles sociales –estudiantes, profesores, ingenieros, trabajadores y personas que no

²Las dos versiones, la española y la árabe, se incorporan al final de este trabajo en forma de Anexo.

trabajan actualmente— y queríamos adoptar un nivel de lengua que resultara propio para todos ellos.

La mayor parte de las encuestas se han obtenido a través de trabajo de campo mediante visitas que hemos hecho a colegios, universidades para hablar con los profesores o incluso en cafeterías. La participación en el estudio fue voluntaria; los participantes tenían derecho a retirarse. Los datos obtenidos eran anónimos.

Por lo que era importante asegurarles que todos los datos serían confidenciales. Para la implementación del cuestionario, se pidió a los participantes que leyeran el cuestionario y respondieran de forma natural. La realización del cuestionario no tenía límite de tiempo ni de palabras. Por lo general, los informantes de la generación tardaron unos 25 o 30 minutos, mientras que los de la generación mayor entre 40 y 45 minutos.

El cuestionario está compuesto por tres secciones: una página introductoria en la que se facilita las instrucciones para rellenarlo; una segunda parte, en la que se solicita los datos sociolingüísticos de los participantes, y una tercera parte, en la que se recogen seis situaciones comunicativas. Cada una de estas situaciones está compuesta por diálogos cortos con espacios vacíos, donde los informantes deben escribir las respuestas que creen apropiadas de acuerdo con el contexto de la situación requerida.

En cuanto al contenido de las situaciones, hemos tratado de reflejar escenas de la vida cotidiana, que podrían ser familiares tanto para los hablantes de la cultura española como los de la cultura árabe. Consideramos que las situaciones elegidas nos permiten contrastar el acto de habla en las dos lenguas, atendiendo a diferentes factores de poder relativo y distancia social entre los interlocutores.

Las doce situaciones del cuestionario se distribuyen en dos tipos: seis para el acto de habla de petición y seis para el acto de habla de agradecimiento. Las seis situaciones usadas para la investigación de actos de petición son las siguientes:

Situación de petición	Contexto
1	<p><i>En casa de un amigo:</i></p> <p>El hablante está cenando en la casa de su amigo y tiene sed ¿Cómo le pedirá que le pase la jarra con agua?</p>
2	<p><i>En clase:</i></p> <p>El hablante está en clase de literatura y ha olvidado el diccionario; quiere pedir el diccionario a su amigo que está sentado a su lado.</p>
3	<p><i>La fiesta de cumpleaños:</i></p> <p>El hablante quiere pedir la cámara a su padre para hacer fotos en la fiesta de cumpleaños de su amigo.</p>
4	<p><i>El restaurante:</i></p> <p>El hablante está comiendo en el restaurante con sus amigos y a la comida le falta un poco de sal. Hay una persona desconocida allí y todavía no se han presentado. Esa persona está cerca del salero. El hablante quiere pedir el salero.</p>
5	<p><i>Estación de autobuses:</i></p> <p>El hablante ha llegado a Madrid, quiere llamar a sus padres, pero la batería de su teléfono celular está baja. Se sienta en un banco junto a una anciana y decide pedirle su teléfono móvil para llamar a sus padres.</p>
6	<p><i>La tienda:</i></p> <p>El hablante quiere comprar unos zapatos en una tienda de zapatos, y los zapatos estaban en lo alto de una estantería, pero no puede alcanzarlos pide ayuda a una persona que está cerca y es más alta.</p>

Tabla 16. Contextualización de las seis situaciones del acto de petición, según el DCT

Y las seis situaciones fijadas para la investigación de actos de agradecimiento son estas:

Situación de agradecimiento	Contexto
1	<p><i>La clase:</i></p> <p>El hablante estuvo enfermo y perdió la clase de la semana pasada. Se siente mejor y va a clase hoy. Tiene que agradecimiento a su amigo cercano, que está en la misma clase, que le haya prestado las notas de la semana pasada para hacer copias.</p>
2	<p><i>Reserva un hotel:</i></p> <p>El hablante va a ir a vacaciones a Francia y tiene necesidad de reservar un hotel. Pero no sabe hablar la lengua francesa, conoce a alguien en su oficina que es bilingüe, pero no tiene mucha relación con él. Sin embargo, este colega llamó al hotel desde su teléfono para hacer la reserva. El hablante quiere agradecersele.</p>
3	<p><i>Un taxi:</i></p> <p>El hablante pidió un taxi para que le llevara a la estación del tren. Cuando estaba en la puerta de embarque revisó su mochila y descubrió que se le había caído la cartera en el taxi y llevaba toda su documentación dentro y mucho dinero. De repente apareció el taxista y le devolvió su cartera. El hablante quiere agradecersele.</p>
4	<p><i>El regalo:</i></p> <p>El hablante celebra su cumpleaños, y ha invitado a cenar a casa a algunos amigos. Uno de ellos le trae un regalo. Lo abre y es una camiseta azul, el hablante va a agradecersele.</p>
5	<p><i>En caso negativo:</i></p> <p>Al hablante su amigo le propone ir a almorzar. Le responde que le gustaría muchísimo ir pero que solo tiene cinco euros en la cartera y que las tarjetas de crédito se las ha olvidado en casa. Su amigo le contesta, "No te preocupes, yo te invito", y le lleva a un restaurante precioso y mucho más caro que los restaurantes a los que suele acudir. El hablante quiere agradecersele.</p>
6	<p><i>Trabajo en una fábrica:</i></p> <p>El hablante está trabajando en una gran fábrica, que suele tener mucho trabajo. Envía a su gerente una solicitud de algunos días libres. El vicepresidente del personal le llama a su despacho. Se siente un poco nervioso, porque solo ha estado trabajando allí durante seis meses. El vicepresidente dice: "Está haciendo un buen trabajo. De hecho, estamos tan contentos con usted que voy a darle un aumento". El hablante quiere agradecersele.</p>

Tabla 17. Contextualización de los actos de habla investigados en las 6 situaciones del acto de agradecimiento, según el DCT

En nuestro cuestionario las doce situaciones o escenarios varían según la distancia social y el poder relativo que existe entre los interlocutores (Querol 2016: 208-229). Todas las situaciones están categorizadas según el poder social de los interlocutores y la distancia social entre ellos. En nuestras situaciones, por lo tanto, marcamos tres tipos de distancia social como:

Distancia social (+): entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social, como autoridades y subordinados, tenderos y clientes.

Distancia social (=): entre personas conocidos que tienen estatus igual/desigual, existe una distancia social neutra, como amigos, colegas.

Distancia social (-): entre personas muy conocidos que tienen estatus igual/desigual, existe poca o ninguna distancia social, como familiares, novios.

El signo (+ DS) indica que hay de distancia social. Es decir, no hay relaciones personales entre los interlocutores. El signo (- DS) indica que las relaciones personales entre los interlocutores son grandes, es decir no hay la distancia social. El poder social, se indica con las letras E y R, que marcan las entidades del emisor y del receptor, respectivamente. Las señales (=), (<), y (>) indican la relación entre E y R, en relación con el poder social. Es decir, si el emisor tiene el poder social ($E > R$), si el receptor es la persona que tiene el poder social ($E < R$) o si ambos interlocutores son de la misma categoría social ($E = R$).

El grado de imposición es el esfuerzo que puede suponer para el oyente llevar a cabo la acción solicitada, en los casos de las peticiones o expresiones agradecimiento (Díaz Pérez 2001: 204).

En cada sociedad los parámetros culturales pueden medirse por el nivel de variación en el grado de imposición está relacionado con el coste que supone realizar el acto, que se refleja, entre

otros principios, en el inventario de estrategias de gestión de las relaciones (Spencer-Oatey 2008: 46).

Grado de imposición normal (G+): al oyente le supone un bajo coste mental, económico, físico.

Grado de imposición alto (G++): al oyente le supone un alto coste mental, económico, físico.

La tabla 18 presenta un resumen de las variaciones contextuales en relación con los interlocutores en el acto de petición.

Situaciones de acto de pedir		Distancia social	Poder relativo	Grado de imposición
S1	En casa de un amigo	-D	(E<R) H < O	+
S2	En clase	-D	(E=R) H = O	+
S3	La fiesta de cumpleaños	-D	(E<R) H < O	++
S4	El restaurante	+D	(E<R) H < O	+
S5	Estación de autobuses	+D	(E<R) H < O	++
S6	La tienda	+D	(E<R) H < O	+

Tabla 18. Relaciones de los interlocutores y poder social de las situaciones del acto de petición.

Hay que tener en cuenta que, en este acto de habla, el grado de imposición depende de la manera en que esta colisiona con las imágenes positiva o negativa del oyente.

Nos gustaría comentar particularmente dos situaciones para comprender mejor la codificación:

En la situación (S3), en la fiesta de cumpleaños, el Grado de imposición es alto (G++): al oyente le supone un alto coste mental, económico, físico, si el receptor es la persona que

tiene el poder social ($E < R$). Pero la distancia social disminuye (-) entre personas muy conocidas que tienen estatus igual, como el hijo y el padre (familiares).

En la situación (S5), en la estación de autobuses, también el Grado de imposición es alto (G++). Al oyente le supone un alto físico, si el receptor es la persona que tiene el poder social ($E < R$). La distancia social (+) entre las personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social.

En la tabla 19 se sintetizan estas situaciones en el acto de agradecimiento.

Situaciones de acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo (Poder social)	Grado de imposición
S1	La clase	-D	($E=R$) $H = O$	+
S2	Reserva un hotel	+D	($E < R$) $H < O$	+
S3	Un taxi	+D	($E > R$) $H > O$	++
S4	El regalo	-D	($E=R$) $H = O$	+
S5	En caso negativo	-D	($E < R$) $H < O$	++
S6	Trabajo en una fábrica	+D	($E < R$) $H < O$	+

Tabla 19. Relaciones de los interlocutores y poder social en las situaciones del acto de agradecimiento

En la situación (S3), un taxi, el emisor tiene el poder social ($E > R$). La distancia social (+) entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social. Pero el grado de imposición es alto (G++). En la situación (S5), *En caso negativo*, la distancia social (-) entre personas muy conocidas que tienen estatus igual, como amigos que trabajan en mismo lugar. Pero el grado de imposición está alto (G++).

8.1.2. Sujetos

Hemos seleccionado cien informantes: cincuenta hablantes nativos de árabe y cincuenta hablantes nativos de español. La muestra ha sido distribuida mediante criterios sociolingüísticos, atendiendo, fundamentalmente, a las variables de edad, sexo, procedencia e instrucción de los informantes. En cuanto a la variable edad, distinguimos dos grupos: la generación joven, entre 20 y 25 años, y la generación mayor, entre 50 y 65 años. En cuanto al sexo, el Grupo I español está constituido por 13 varones y 12 mujeres, el Grupo II español está constituido por 12 varones y 13 mujeres, el Grupo I árabe está constituido por 13 varones y 12 mujeres y el Grupo II árabe está constituido por 12 varones y 13 mujeres.

Grupo	Lengua	Hablantes	Número de informantes
HN español	español	Nativos	50
HN árabe	árabe	Nativos	50
la generación joven (20 a 35 años)	español	Nativos	25
la generación mayor (50 a 65 años)	español	Nativos	25
la generación joven (20 a 35 años)	árabe	Nativos	25
la generación mayor (50 a 65 años)	árabe	Nativos	25

Tabla 20. Informantes: hablantes de español y hablantes de árabe

Los informantes españoles fueron contactados en la comunidad autónoma de Castilla y León y los informantes árabes proceden de dos países árabes, Libia y Marruecos. El nivel de instrucción de los hablantes, tanto los nativos de español como de los nativos de lengua árabe, tienen un elevado nivel de educación: son alumnos de educación superior, que vienen de distintas carreras, si bien el nivel de instrucción de algunos de los informantes es medio o bajo.

8.1.3. Sistema de transcripción

Los ejemplos de lengua árabe se han transcrito siguiendo el sistema de correspondencias fonéticas y gráficas empleado por la escuela de estudios árabes de Granada, un sistema que se publicó en la revista de estudios árabes *Al Qantara*.

Letra árabe	Transcripción	Letra árabe	Transcripción
ء	'	ض	ḍ
ب	b	ط	ṭ
ت	t	ظ	ẓ
ث	ṯ	ع	'
ج	ǰ	غ	G
ح	ḥ	ف	F
خ	j	ق	Q
د	d	ك / ك	K
ذ	ḏ	ل	L
ر	r	م	M
ز	z	ن	N
س	s	ه	H
ش	š	و	W
ص	ṣ	ي	Y

Tabla 21. Sistema de transcripción de consonantes de la escuela de estudios árabes de Granada

Vocales largas		Vocales cortas		Tanwàṅ	
ا / آ	ā / á	ا	a	ا	An
ي	ī	ي	i	ي	In
و	ū	و	u	و	Un

Tabla 22. Transcripción de las vocales árabes de la escuela de estudios árabes de Granada

CUARTA PARTE: METODOLOGÍA

9. Metodología y recursos para el análisis de los datos

Para analizar las estrategias de los actos de habla elegidos utilizamos los esquemas de la codificación utilizados en el *Cross-Cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP) que proponen Blum-Kulka, House y Kasper (1989), los cuales han sido ampliados y utilizados en investigación de pragmática intercultural (Bergman y Kasper 1993, Trosborg 1995). Es una de las aportaciones más importantes en variación transcultural, uno de cuyos objetivos principales consistía en comparar los patrones de actos de habla y establecer las similitudes y diferencias entre los usos de los actos de habla de los informantes a la hora de ver cómo utilizan sus estrategias.

9.1. Codificación de los datos

Las respuestas de los participantes se organizaron en tres pasos: 1) lectura cuidadosa de las respuestas escritas de los participantes, 2) codificación de las respuestas escritas para determinar las estrategias empleadas por los participantes y 3) recopilación y análisis de datos.

Las respuestas escritas fueron analizadas a partir del sistema de codificación propuesto en Blum-Kulka y Olshtain (1984) y Blum-Kulka, House y Kasper (1989). Este sistema propone evaluar independientemente las respuestas, para segmentarlas, a fin de otorgarle a cada una de ellas un código preestablecido, según el esquema de Díaz (2001) y (2003).

Los datos obtenidos han sido objeto de una modalidad de análisis mixta: cualitativa y cuantitativa. Las transliteraciones de las respuestas constituyen la base principal para la realización del análisis. El análisis cuantitativo consiste en marcar la frecuencia de empleo de diferentes estrategias empleadas por los participantes para la realización de cada acto de habla, petición y agradecimiento. El análisis cualitativo es la interpretación correcta de los resultados desde las

funciones que se le otorga desde la pragmática intercultural a cada variable interna y contextual, que condicionan cada acto comunicativo.

El sistema de codificación utilizado para identificar los datos es tal como se ejemplifica en la tabla 23. El primer número representa el grupo de informantes: I. hablantes nativos de la generación joven, 20 a 35 años y II. Hablantes nativos de la generación mayor, 50 a 65 años. El siguiente número se refiere a cada uno de los informantes. Y los números finales recogen la situación o las situaciones en las que se encuentra cada fórmula dentro de cada una de las estrategias.

Alertador en el título		Generación / Informante / Situación			
Español:	Señor	I	/	5	/ 1
Árabe:	سيدي [sayidī] ‘Señor’	I	/	15	/ 1-2-6

Tabla 23. Ejemplo de codificación de los datos

En el modelo distingue tres categorías o partes del acto de habla que hemos adaptado el modelo enunciado por Escandell (2004: 187-188). De acuerdo con estas propuestas, la estructura interna de un acto de habla se compone del núcleo, al que se incorporan alertadores y actos de apoyo (*supportive moves*) (Blum-Kulka, House y Kasper 1989: 287-289). Los tres componentes de un acto de habla quedan, por tanto, así: 1) alertadores o marcadores de apertura, 2) estrategias del acto de petición y 3) las estrategias de modificación del acto principal bien por intensificación bien por atenuación. A la vez, dentro de cada una de estas estrategias se concretan los niveles de aparición de las diferentes fórmulas o subestrategias que se hacen presentes en cada una de las situaciones que se señalan.

Los datos se trataron cuantitativamente mediante porcentajes y otros procedimientos estadísticos para cada grupo de informantes por edades y por tipo de lengua originaria para cada uno de los actos de habla en correlación con cada una de las estrategias y las subestrategias dentro de cada una de ellas, así como estos mismos grupos de hablantes en correlación con las diferentes estrategias y subestrategias que se utilizan según las distintas situaciones.

9.2. Análisis del acto de habla de la petición

9.2.1. Estrategia de alertadores o marcadores de apertura

En un estudio de los componentes del acto de habla de petición en contraste entre el chino y el español, Querol (2016: 214) aporta una definición de “alertador”:

Los *alerters* (‘alertadores’) se definen como palabras, de categorías variables, cuya función, formulados antes de la petición, es atraer la atención del otro interlocutor para dirigirla hacia el acto de habla.

Un alertador es un elemento para empezar a hablar, cuya función consiste en atraer la atención del interlocutor y dirigirla al acto de habla que se producirá a continuación. la estrategia de alertadores consta de los siguientes componentes: 1) título/ cargo. 2) apellido, tratamiento de respeto, 3) nombre de pila 4) captador de atención, 5) apelativo cariñoso / amistoso: parentesco.

Entre los alertadores que señalaban Blum-Kulka, House y Kasper. (1989: 277) – en el acto de petición de nuestro corpus de respuestas encontramos las siguientes fórmulas:

Título / cargo:

Español: *Señor, señora, amigo, doctor, camarero* (I/5/1) + (I/4/5) / (II/4/1) + (II/9/5)

Árabe: سيدي [sayidī] señor, سيدتي [sayidatī] señora, صديقي [ṣadyqī] amigo (I/15/1-2-6) + (I/12/4) + (I/9/5) / (II/13/1-5-6) + (II/17/2-4).

Apellido: Tratamiento de respeto:

Español: *Sr. Ramirez / Sra. García* (I/0/0) / (II/0/0)

Árabe: السيد لطيف Sr. Latef / السيدة الكيلاني Sra. Al- kilanī (I/0/0) / (II/0/0).

Nombre de pila:

Español: *Carlos / Ana, Juan / José* (I/3/1) + (I/5/2) / (II/3/1) + (II/2/2)

Árabe, احمد Ahmed / علي Alī, محمد Mohamed / خالد Khaled (I/7/1) + (I/6/2) / (II/4/1) + (II/3/2).

Captador de atención:

Español: *Oye / escucha / mira / perdone / hola* (I/9/5) + (I/8/6) / (II/6/5) + (II/7/6)

Árabe: اسمع [ásma] oye / escucha, عفو [afwán] perdone (I/15/3-6) + (I/10/4-5) / (II/16/3) + (II/12/4-5-6).

Apelativo cariñoso/ amistoso: Parentesco:

Español: *Hija / tía / tío / chico/a / majo/a / joven* (I/19/3) / (II/15/3)

Árabe عمتي [‘amatī] tía / عمي [‘amī] tío / خالتي [jálātī] tía (I/13/5) / (II/9/5) + (II/10/6).

9.2.2. Estrategias del acto de petición

Las estrategias del acto de petición ofrecen las siguientes posibilidades, de acuerdo con el tradicional carácter ‘directo’ o ‘indirecto’ de los actos de habla, es decir, el grado de explicitación o no de la fuerza ilocutiva a la hora de la realización de los actos de habla, tal como proponían Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 76-81): 1) estrategias directas, 2) estrategias convencionalmente indirectas, 3) estrategias no convencionalmente indirectas.

En el acto de petición en español de España y en árabe estándar encontramos las siguientes estrategias directas:

Imperativo:

Español: *Pásame la sal* (I/9/1) + (I/6/2) / (II/11/1) + (II/5/3)

Árabe: اعطيني قارورة الملح

[á'tynī qárūrat al-milah]

Dame salero de la sal (I/4/1-4) + (I/8/2) / (II/10/1-2) + (II/5/4).

Presente con valor de imperativo:

Español: *Vas al super de siempre y compras la leche* (I/0/0) / (II/0/0)

Árabe: (I/0/0) / (II/0/0).

Performativos explícitos: pedir, rogar, suplicar:

Español: ¡Disculpe! Te pido / pedimos que (I/5/4) + (I/4/6) / (II/8/4).

Árabe: عفواً! اطلب منك ان تساعدني فى اخذ الحذاء

['afwan áṭlibu minka án tusá 'idanī fī ájad al-ḥida]

¡Disculpa! Te pido que me ayudes a coger el zapato
(I/7/3) + (I/5/4) + (I/14/6) / (II/12/6).

Performativos evasivos:

Español: *Me gustaría pedirte que / Tengo que pedirte que* (I/9/3) + (I/8/5) + (I/6/6) / (II/5/4)
+ (II/9/3)

Árabe: اود ان اطلبك ان تعطيني كاميرتك

[áūadu án áṭlibuka án tu 'tynī kámyrataka]

(I/17/3) + (I/6/6) / (II/9/3) + (II/3/6).

Declaraciones de obligación:

Español: *Deberías... / Tendrías que...* (I/7/5) + (I/5/6) / (II/5/5).

Arabe: يجب عليا ان

[ya'yibu 'alayka án]

Tendrías que...

(I/5/2) + (I/15/5) / (II/13/5).

Declaraciones de deseo:

Español: *Me gusta / quiero / deseo que* (I/7/3) (I/5/6) / (II/14/3) (II/11/6)

Árabe: أود [áwadu] Me gusta, أريد [áurydu] quiero, أتمنى [átamanā án] deseo que
(I/3/2) + (I/12/3) / (II/4/2) + (II/9/3).

Declaraciones de condiciones:

Español: *Me gustaría / querría / desearía* (I/8/5) + (I/5/6) / (II/13/5) + (II/8/6)

Árabe: أود ان [áwadu án] Me gustaría, أريد ان [áurydu án] querría, أتمنى ان [átamanā án]
desearía
(I/12/3) + (I/6/6) / (II/7/3) + (II/3/6).

En lo que se refiere a las estrategias convencionalmente indirectas de acto de petición, distinguimos las siguientes:

Sugerencia:

Español: Sería mejor poner los zapatos en estanterías más bajas (I/9/6) / (II/7/6).

Árabe من الأفضل وضع الأحذية في الرفوف السفلية
[min al'-fdal waða 'u al'-hdiyati fī al-rufūf al-suflyā]

A lo mejor poner los zapatos en estanterías más bajas (I/7/6) / (II/11/6).

Interrogación preparatoria:

Se refiere a condiciones preparatorias como la voluntad, posibilidad, conveniencia:

Español: ¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podría dejarme tu cámara? (I/12/3) + (I/11/4) + (I/5/2) + (I/8/1) / (II/10/4) + (II/7/6) + (II/6/2) + (II/3/1).

Árabe: سيكون من الملائم التقاط صور لحفلة عيد الميلاد؟ هل تستطيع ترك لي كاميرتك؟

[Sayakūn min al-mulá'im áltiqát suwar liḥafat 'yd al-mylád, hal tastat'y' tarku lī kámyrataka] ¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podría dejarme tu cámara?

+(I/12/3) / (II/4/2) + (II/9/3).

Declaraciones de sentimiento: Para expresar lo que el hablante siente, desea o necesita.

Español: *Habría que llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados* (I/20/5) / (II/14/5).

Árabe, كنت سأتصل بالداي لا أحب أن يكونوا مشغولين

[*kuntu sá'tašilu biwálidāi, lá 'uhibu án yakūno mašgūlyn*]

Habría que llamar a mis padres, no me gustaría que estuvieran preocupados
(I/12/5) / (II/14/5).

Declaraciones de sentimiento con performativos:

Español: *Quisiera pedirte que... / quiero pedirte que...* (I/6/3) / (II/5/3) + (II/4/4)

Árabe: أريد أن أطلبك [áurydu án átlubak] quiero pedirte que/ أود أن أطلبك [áwadu án átlubak]
quisiera pedirte que (I/15/3) / (II/13/3).

Por último, entre las estrategias no convencionalmente indirectas de acto de pedir, se codifica:

Indicio fuerte:

Español: *En esta habitación hace mucho calor / la habitación está hecha un desastre* (I/5/4)
/ (II/0/0).

Árabe في هذه الغرفة الجو ساخن كثيرا

[*fī hađihi al-gurfatu al-yaū sájin kaṭyrán*]

En esta habitación hace mucho calor (I/5/1) / (II/2/1).

Indicio débil:

Español: *¿Estás ocupado?* (I/13/6) / (II/10/6).

Árabe: هل انت مشغول؟ / هل تساعدني باخذ الحذاء؟

[*Hal ánta mašgūl, hal tusá'idnī Biájiđ al- ħidá'*]

¿Estás ocupado? / ¿Me ayudas a coger zapatos? (I/8/6) / (II/5/6).

9.2.3. Modificadores del acto principal

En el acto principal pueden aparecer tres tipos de estrategias: 1) modificación interna o nuclear del acto, 2) perspectiva de la petición, 3) la modificación externa o del movimiento de apoyo.

En cuanto al primer grupo, las modificaciones internas, son de dos tipos: a) modificaciones léxicas y b) modificaciones sintácticas.

a) Modificaciones léxicas. Sirven para minimizar o maximizar la fuerza ilocutiva de la petición mediante mitigadores o, en su caso, intensificadores léxicos. Dentro de los mitigadores léxicos podemos señalar las siguientes estrategias:

1. *Marcadores de cortesía*: Expresiones corteses para conseguir la cooperación del oyente.
Español: *Por favor / me puedes dejar / hacer el favor* (I/23/1) + (I/12/2) + (I/7/4) / (II/20/1) + (II/7/2) + (II/17/4)
Árabe: من فضلك [min faḍlika] Por favor / يمكنك ان تسمح لي [yumkunuka án tasmaḥa lī] Me puedes dejar / هل تعمل لي صالح [hal ta ‘amal lī ṣáliḥan] Hacer el favor (I/20/1-6) + (I/15/2) + (I/17/3) + (I/23/4-5) / (II/19/1-2) + (II/15/3) + (II/13/4-5) + (II/10/6).
2. *Minimizadores*: Modificadores que reducen la carga de la fuerza ilocutiva.
Español: *Oye ¿me podrías pasar un momento el salero? / Oye ¿me pasas un trocito de pan?* (I/17/2) + (I/12/5) / (II/7/2) + (II/5/5)
Árabe: اسمع ، هل يمكن أن تمرر لي لحظة قارورة الملح [ásma‘, hal yumkin án tumarir lī laḥazatin qárūrati al-milah] Oye ¿me podrías pasar un momento el salero? (I/9/2) + (I/8/5) / (II/11/2) + (II/8/5).
3. *Subjetivizadores*: Proporcionan carácter objetivo a una petición para mitigar la fuerza asertiva.
Español: *Creo que la ensalada está sosa ¿puedes pasarme la sal?*
Creo que podría hacer buenos fotos con tu cámara
Me parece que tus apuntes son muy buenos ¿puede dejármelos? (I/6/4) / (II/4/4).

Árabe: أعتقد أن السلطة ينقصها الملح ، يمكنك تمرير الملح لي ؟ [á ‘taqid ána al-salaṭa yanquṣuhá al-milḥ, yumkunuka tamriru al-milḥu lī] Creo que la ensalada está sosa ¿puedes pasarme la sal?
أعتقد أنه يمكنني عمل صور جيدة باستخدام كاميراتك
[á ‘taqid ánanhu yumkinanī ‘amal ṣuwar ýayada biástijdám kámyrátika]
Creo que podría hacer buenos fotos con tu cámara

يبدو لي أن شهينك جيدة جدا ، يمكنك تركها

[yabdū lī āna šahyatuka ŷayidatan ŷidān, yumkunuka tarkuhā lī].

Me parece que tus aperrestes son muy buenos ¿puede ejármelos? (I/10/4) / (II/11/4).

4. *Mecanismos de consulta*: Involucran directamente al oyente para conseguir su cooperación.

Español: ¿Te importaría dejarme? / ¿Puedes coger los zapatos de ahí arriba? (I/13/4) + (I/18/6) / (II/5/4) + (II/15/6).

Árabe: هل يمكنك الوصول إلى الأحذية هناك؟ [hal yumkinuka al- wuṣūl i' lā al' - ḥḍiyatu hunak] ¿Puedes coger los zapatos de ahí?

هل لديك مانع ان تترك لي كاميرتك؟ [hal ladayka māni' u ān tatruka lī kámyratuka] ¿Te importaría dejarme tu cámara? (I/15/6) / (II/10/6).

Dentro de los intensificadores léxicos se pueden señalar las siguientes estrategias:

1. *Indicadores afirmativos*: Se usan para aumentar el grado de compromiso del oyente.

Español: *Ciertamente / definitivamente* etc.

Ciertamente, no tengo otra manera de avisar a mis padres ¿podría dejarme su teléfono solo para avisarlos? (I/8/5) / (II/5/5).

Árabe: بالتأكيد ، ليس لدي طريقة أخرى لاجبار والدي ، هل يمكن أن تترك لي هاتفك فقط لاجبارهم؟ [Bi-áta'kyd laysa ladā taryqatun 'ujrā li'ájbaru wálideā, hal yumkinu ān tatruka lī hátífuka faqaṭ li'ájbariham]

Ciertamente, no tengo otra manera de avisar a mis padres ¿podría dejarme su teléfono solo para avisarlos?

(I/7/5) / (II/6/5).

2. *Reiteración de la petición*: para enfatizar la importancia de la realización del acto pedido.

Español: *Vamos / vámonos / Pásame la jarra, por favor, pásamela porque tengo mucha sed* (I/16/1) / (II/13/1).

Árabe: مرر لي الجرة ، من فضلك ، مررها لي لأنني عطشان [marir lī al-ŷaratu, min faḍlika, marirhá lī li'ánani 'aṭšānun] Pásame la jarra, por favor, pásamela porque tengo sed (I/18/1) / (II/16/1).

3. *Intensificadores de tiempo*: Sirven para enfatizar la urgencia del acto pedido.

Español: *Ahora mismo, en seguida / Darse prisa* (I/12/2) + (I/11/5) / (II/8/2) + (II/6/5).

Árabe: عندي مكالمة عاجلة ['indī mukálamatan 'áyîlatin] Tengo una llamada urgente (I/17/5) / (II/18/5).

b) Modificaciones sintácticas: Sirven para modificar los actos principales, reduciendo la fuerza ilocutiva a través de elementos sintácticos como las siguientes estrategias:

1. *Condicionales:*

Español: *Si pudieras dejarme tus apuntes* (I/5/3) + (I/8/5) / (II/4/2) + (II/5/6).

Árabe: إذا كنت تستطيع ترك لي ملاحظاتك ['ida kunta tastatʔu tarku lī muláḥazátuka]

Si pudieras dejarme tus apuntes (I/5/1) + (I/8/4) + (I/7/6) / (II/3/3-5-6) + (II/5/4).

2. *Reduplicación de verbos:*

Español: *Dame, dame el salero* (I/6/1) / (II/4/1).

Árabe:

أعطني ، أعطني قارورة الملح ['áṭinī, 'áṭinī qárūrati al-milaḥu]

Dame, dame el salero (I/4/1) / (II/2/1).

3. *Interrogativas:*

Español: ¿Puedes...? ¿Le importaría...? (I/17/2-3-4) + (I/16/5-6) + (I/19/1) / (II/14/1-3-4) + (II/12/2-6) + (II/9/5).

Árabe:

هل يمكنك هل تمناع!؟

[yumkinuka] Puedes [hal tumáni 'u]

Le importaría (I/17/1-2) + (I/16/3-4) + (I/18/5-6) / (II/9/1-4) + (II/10/2-3) + (II/15/5) + (II/20/6).

En el segundo grupo se pueden tomar en consideración las diferentes perspectivas desde las que se pueden analizar las situaciones en las que se producen los actos de habla de petición. La primera de ellas es desde la perspectiva del hablante:

Español:

*Perdone, es que tengo que hacer una llamada urgente. ¿Puedo coger su teléfono, por favor?
Es que no hay ninguna cabina cerca (I/16/5) / (II/12/5).*

Árabe:

عفوا ، يجب عليا عمل مكالمة عاجلة ، هل اقدر اخذ هاتفك لان بطارية هاتفي تكون منخفضة ؟

[‘afwán, yaḡab ‘alyá ‘amalu mukálamatan ‘aḡilatin, hal áqdiru ájdu hátifuka liána baṡárytu hátifī takūnu munjafīdatun]

Perdone, tengo que hacer una llamada urgente. ¿Puedo coger su teléfono? porque la batería de mi teléfono está baja (I/13/5) / (II/11/5).

Pero también se puede enfocar el acto de petición desde la perspectiva del oyente:

Español:

Oye ¿me dejas tu diccionario? (I/12/2) + (I/3/1) / (II/8/2) + (II/6/1).

Árabe:

اسمع ، هل يمكنك ان تترك لي قاموسك ؟

[‘isma ‘, hal yumkunuka án tatruka lī qámūsaka]

Oye ¿me dejas tu diccionario?

(I/4/1) + (I/10/2) / (II/7/1) + (II/9/2).

También se puede adoptar una perspectiva de índole impersonal:

Español:

Tengo que hacer una llamada urgente ¿Sería posible utilizar su teléfono? (I/11/5) / (II/8/5).

Árabe:

[yaḡibu ‘ályá ‘amalu mukálamatan ‘aḡilatin, hal sayakūn min al-mumkin ‘istijdám hátifuka]

Tengo que hacer una llamada urgente ¿Sería posible utilizar su teléfono (I/12/5) / (II/8/5).

Es posible adoptar también una “perspectiva inclusiva”. Esta se refiere a peticiones orientadas a ambos (el hablante y el oyente):

Español:

Si no te importa, vamos a cambiar del tren (I/8/6) / (II/10/6).

Árabe:

إذا كنت لا تمانع ['ida kunta lá tumáni 'u]

Si no te importa (I/7/6) / (II/3/5) + (II/8/6).

En tercer lugar, existe la posibilidad de modificaciones externas a los movimientos de apoyo, que pueden situarse antes o detrás de los actos principales y sirven para atenuar o incrementar el acto pedido, a través del uso de mitigadores y de intensificadores. De nuevo, tenemos dos estrategias: 1. mitigadores externos, 2. intensificadores externos. Entre las primeras, esto es, entre los mitigadores externos, encontramos las siguientes estrategias:

1. *Preparadores*: Sobre la disponibilidad potencial para que el oyente lleve a cabo el acto pedido.

Español:

¿Te importaría pasarme? Juan, veo que tienes ahí la jarra de agua (I/10/1) + (I/6/4) / (II/9/1) + (II/5/4).

Árabe: احمد ، أرى أن لديك إبريق الماء هناك

[Ahmed, 'arā ána ladayka 'ibriq al-má' hunáka]

Ahmed veo que tienes ahí la jarra de agua (I/13/1-4) / (II/8/1) + (II/7/4).

2. *Justificadores*: El hablante expone sus motivos, explicaciones y justificaciones para el acto pedido.

Español:

Perdona ¿podrías dejarme tu diccionario? Es que no pude venir a clase, porque estaba enfermo (I/9/2) + (I/17/5) / (II/16/5).

Árabe:

عذرا ، هل يمكنك ترك لي ملاحظاتك ؟ لأنني لا أستطيع الحضور إلى الدرس لأنني كنت مريض

['uḍrān, hal yumkunuka tarku lī muláḥazátika, liánī lá 'astaṭy'u al-ḥuḍūru 'ilā al-darsi l'ianī kuntu maryḍan]

Perdona ¿podrías dejarme tus notas? Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo (I/15/2) + (I/19/5) / (II/16/2) + (II/22/5).

3. *Minimizadores del coste*: El hablante intenta reducir la carga del coste de la petición.

Español:

Oye / por favor ¿me puedes dejar un momento tu diccionario? (I/11/2) + (I/9/5) / (II/7/2) + (II/4/5).

Árabe:

اسمع / من فضلك ، هل يمكنك ترك لي لحظة قاموسك؟

['isma / min faḍlika, hal yumkunuka tarku lī laḥẓatan qámūsaka]

Oye / por favor ¿me puedes dejar un momento tu diccionario? (I/10/2) + (I/12/5) / (II/16/2) + (II/9/5).

4. *Disculpas*: El hablante pide disculpas por el problema potencial causado por la realización del acto pedido.

Español: *Perdón, disculpa ¿puedes ayudarme?* (I/13/4) + (I/12/5) + (I/15/6) / (II/11/4) + (II/9/5) + (II/10/6).

Árabe:

عفوا، عذرا، هل يمكنك مساعدتي؟

['afwán, 'udrán, hal yumkunuka musá 'adatī]

Perdón, disculpa ¿puedes ayudarme? (I/17/3) + (I/8/4) + (I/14/5-6) / (II/18/3) + (II/12/4) + (II/15/5-6).

5. *Compromiso de recompensa o de responsabilidad*: El hablante promete una recompensa a cambio de realización de su petición.

Español: *Dejarme la cámara para hacer las fotos en la fiesta y prometo lavarte el coche* (I/14/3) / (II/16/3).

Árabe:

اسمح لي بالكاميرا لي عمل الصور في الحفلة وأعدك بارجاعها اليك قريبا

['ismaḥ lī bi al-kámyrá lī 'amal al-ṣūar fī al-ḥaḫlati wa 'a'iduka bi 'irýá 'uhá 'ilyka qaryban]

Dejarme la cámara para hacer las fotos en la fiesta y te prometo devolverla a ti pronto (I/16/3) / (II/20/3).

Entre los intensificadores externos encontramos las siguientes estrategias:

1. *Reprobación*: El hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas.

Español: *¡Qué barbaridad! ¡Qué alta es la estantería! ¿Podría al canzármelos? (I/9/6) / (II/6/6).*

Árabe:

باللهول! ما اعلى طول الرف! هل يمكن أن تعطيههم لي?
[yá lilhaūl, má a'lā ṭūlu al-raf, hal yumkin án ta 'tyhum lī]

¡Qué barbaridad! ¡Qué alta es la estantería! ¿Podría al canzármelos? (I/6/6) / (II/4/6).

2. *Confirmación*: Para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita.

Español: *Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿entiende mi situación? ¿Podría usar un momentito su teléfono? (I/10/5) / (II/7/5).*

Árabe:

والداي سيكونان غير مرتاحين عندما لا يستلمان مكالمتي. هل اقدر استخدام هاتفك لحظة
[wálidāi sayakūnan gayira murtáḥin 'indamá lá yastaliman mukálatatī, hal áqdiru 'istijdám hátifuka lahžatan]

Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿Podría usar un momentito su teléfono? (I/8/5) / (II/6/5).

3. *Conformidad moral*: El hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente mediante la mención de máximas morales.

Español: *Hoy puede hacer la obra buena de cada día dejándome su móvil, y sus padres se quedarán tranquilos (I/9/5) / (II/5/5).*

Árabe:

يمكنك اليوم أن تقوم بعمل جيد اسمح لي بمكالمة من هاتفك وسيبقى والداي مرتحان
[yumkunuka al-yaūma án taqūma bi'amalun ŷayidan, 'ismaḥ lī bi mukálatatin min hátifuka, wa sayabqā wálidāi murtaḥán]

Hoy puede hacer la obra buena, ¿me dejas tu teléfono?, y sus padres se quedarán tranquilos (I/7/5) / (II/6/5).

9.3. Análisis del acto de habla del agradecimiento

El acto de agradecimiento es uno de los más relevantes desde el punto de vista de la cortesía (Kerbrat-Orecchioni 2005). Dentro de él también se pueden señalar las diferentes estrategias en las diferentes partes del acto de habla: 1) estrategias de alertadores o marcadores de apertura, 2) estrategias del acto principal, 3) intensificadores del acto principal.

9.3.1. Estrategia de alertadores o marcadores de apertura

Volvemos a encontrar los siguientes integrantes entre los alertadores: a) Título/ cargo. B) Apellido. Tratamiento de respeto. C) Nombre de pila. D) Captador de atención. E) Apelativo cariñoso / amistoso: Parentesco.

9.3.2. Estrategias del núcleo del acto de habla

Las estrategias de agradecimiento tienen como función reforzar e intensificar la fuerza ilocutiva del agradecimiento. Este acto de habla es uno de los más estrechamente vinculados a las estrategias de la cortesía, según afirmación de Kerbrat-Orecchioni (2005): a) las fórmulas de mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva (MIFI) del agradecimiento, b) la expresión de deuda o reconocimiento de un favor, c) la expresión de sentimiento al interlocutor, d) la expresión de sorpresa o incredulidad y e) la expresión de reciprocidad.

a) Los mecanismos indicadores de la fuerza ilocutiva (MIFI) del agradecimiento

1. Gracias

Español: *Gracias, te doy gracias* (I/8/1) + (I/7/4) + (I/9/5) / (II/9/1) + (II/6/2-5) + (II/5/4).

Árabe: شكرا / شكرا لك [Šukran / Šukran La-ka][Šukran] gracias / [Šukran La-ka] te/le doy gracias (I/15/1) + (I/7/2) + (I/12/3-6) + (I/19/4-5) / (II/20/1) + (II/13/2) + (II/15/3-4) + (II/18/5-6).

2. Muchas gracias + favor

Español: *Muchas gracias por ayudarme* (I/15/1-4) + (I/19/2) + (I/13/3-6) + (I/16/4) / (II/14/1) + (II/10/2-4) + (II/11/3-5) + (II/8/6).

Árabe: شكرا جزيلاً لمساعدتي

[*Šukran ŷazīlān li-musā‘adatī*]

Muchas gracias por ayudarme (I/6/1-3) + (I/11/2) + (I/4/4-5) + (I/8/6) / (II/3/1-5) + (II/8/2-3) + (II/4/4-6).

3. Gracias + molestias causadas por el favor

Español: *Gracias por todas las molestias* (I/4/1-4) + (I/3/3) / (II/5/4) + (II/3/5)

Árabe: شكرا على كل هذا الإزعاج [*Šukran ‘alá kul haḏā al-iz‘āy*] Gracias por todas las molestias (I/5/4) / (II/9/4).

4. Agradecimiento:

Español: *Te agradezco mucho el detalle* (I/3/2) + (I/5/6) / (II/4/2) + (II/3/3) + (II/7/6).

Árabe: اشكر كثيرًا [*Aškuruka kaṭīran*] Te agradezco mucho (I/2/1-3-5) + (I/4/2-6) / (II/4/1) + (II/2/3-4)

5. Agradecimiento + favor:

Español: *Te agradezco que me hagas el favor de darme tus apuntes*

Árabe: اشكر فضلك علياً لاعطائ ملاحظاتك [*Aškuru faḏlu-ka ‘alayā li-a‘ṭā‘i mulāḥazātu-ka*].

Español: *Te agradezco que me hagas el favor de acercarme a mi casa* (I/4/3) + (I/5/6) / (II/3/2) + (II/4/6).

Árabe: اشكر فضلك علياً لاعطائ ملاحظاتك [*Aškuru faḏlu-ka ‘alayā li-a‘ṭā‘i mulāḥazātu-ka*] Te agradezco que me hagas el favor por me das sus notas (I/5/1) + (I/2/2) + (I/1/3-4-5) / (II/1/1-3-6).

6. Verbo performativo + muchísimo:

Español: *Te lo agradezco muchísimo* (I/4/1-3) + (I/5/2) + (I/2/6) / (II/3/1) + (II/2/2) + (II/12/3) + (II/4/6)

Árabe: اشكر كَثيْرًا جَدًا / اشكر كَثيْرًا جَدًا

[*Aškuruka kaṭīran ŷiddan /aškuruka ŷazīlan*]

Te lo agradezco muchísimo (I/3/1-3) + (I/5/2-6) + (I/2/5) / (II/3/1-2-5-6) + (II/2/3).

b) La estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de favor

1. Estrategia de la necesidad y obligación.

Español: Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte (I/8/1) + (I/14/2) / (II/7/1) + (II/9/2).

Árabe: كَرًا لِمَسَاعَدَتِي فِي حِجْزِ الْفَنْدُقِ ، وَ أَنَا مَدِينُ لَكَ يَجِبُ عَلَيَا تَعْوِيضُكَ

[*Šukran li-musā‘adatī fī ḥaṣṣaz al-funduq, wa-anā madynu La-ka yaṣību ‘alayā ta‘awīḍa-ka*]

Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte (I/7/1) + (I/11/2) / (II/9/1) + (II/13/2).

c) La estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor:

1. Expresión de sentimientos de gratitud:

Español: *¡Muchas gracias! No sabes cómo te lo agradezco* (I/3/1) + (I/4/3) + (I/5/6) / (II/4/1) + (II/6/2).

Árabe: شَكَرًا جَدِيْلًا، لَا أَعْرِفُ كَيْفَ أَشْكُرُكَ

[*Šukran ŷazīlan, lā ‘arifu kayfa āškurū-ka*]

¡Muchas gracias! No sabes cómo te lo agradezco (I/4/1-2) + (I/3/3) + (I/2/4) / (II/3/1) + (II/4/3).

2. Alabanza a la acción:

Español: *¡Hala, muchísimas gracias, no sabes qué gran favor me haces!* (I/5/1) + (I/2/2) + (I/6/3) / (II/3/1) + (II/7/2)

الله! مَرْحَبًا، شَكَرًا جَدِيْلًا أَنْتَ لَا تَعْرِفُ كَمْ هُوَ مَعْرُوفًا كَبِيْرًا قَدِمْتَ لِي

[*Allāh marḥaban, šukran ŷazīlan, anta lā ta ‘rifu kam huwa ma ‘rūfan kabīran qadamta lī*] ¡Alah! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces! (I/4/1-3) + (I/5/2) / (II/3/1) + (II/5/2) + (II/6/3).

3. Alabanza al benefactor:

Español: *Es usted muy amable* (I/3/2) + (I/6/3) + (I/4/6) / (II/7/3) + (II/3/6)

Árabe: انت لطيف جدا [*Anta laṭīfun ŷiddan*] Es usted muy amable (I/9/2) + (I/5/3) + (I/2/6) / (II/3/2-6) + (II/13/3).

4. Expresión de afecto del favor:

Español: ¡*Muchísimas gracias! Menos mal que me haces el favor, no sabía que hacer sin ti* (I/4/2) + (I/5/5) / (II/7/2) + (II/8/3).

Árabe: شكرا جزيلا! شيء جيد , أنت عملت لي معروفا , لم أكن أعرف ما افعل بدونك

[*Šukran ŷazīlan! Ša ‘i ŷayid, anta ‘amalta lī ma ‘arūfan lam akun a ‘rifu mā af‘alu bi-dūnika*]

¡Muchísimas gracias! menos mal que me haces el favor, no sabía que hacer sin ti (I/6/2) + (I/5/3) / (II/4/1) + (II/11/2).

5. Expresión de deseo positivo:

Español: ¡*Muchas gracias majo! Que Dios te lo pague* (I/4/3) (I/6/6) / (II/6/3) (II/7/6);

Árabe: شكراً جزيلاً لك, الله اجازيك:

[*Šukran ŷazīlan la-ka Allāhu aŷāzīka*]

¡Muchas gracias! Que Dios te lo pague (I/13/3) (I/10/6) / (II/10/3) (II/9/6).

d) La estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad:

1. La estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción:

Español: ¿*De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti* / ¿*En serio? Muchas gracias, no sé qué haría sin ti* (I/9/2) / (II/6/2).

En árabe: حقا؟ شكرا! لا أعرف ماذا أفعل بدونك

[*Haqan šukran, lā ā ‘rifu māḏā āf‘alu bidwnaka*]

¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti, muchas gracias (I/4/1) + (I/5/2) / (II/4/1) + (II/2/2).

2. La estrategia de expresión de sorpresa:

Español: *¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación. Ha sido una comida estupenda* (I/9/4) + (I/5/6) / (II/4/3) + (II/7/4) + (II/4/6).

Árabe:

يا له من مطعم جيد! يا لها من مفاجأة! شكرا لدعوتك. كانت وجبة رائعة

[*Yā lahu min maṭ'am ŷayd, yā lahā min mufāy'ha, šukran lida'watika. kānat waḷbatan rā'ātan*]

¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación.

يا الهي! انها هدية جميلة ، انه اللون الذي يعجبني شكرا ، شكرا لك

[*Yā'lahī 'inhā hadiya ŷamyla, 'inahāu ālawnu āladī yuḷibanī šukran, šukran la-ka*]

¡Dios mío!, es un hermoso regalo, es el color que me gusta gracias, gracias a ti, (I/4/3) + (I/13/4) + (I/11/6) / (II/5/3) + (II/14/4) + (II/10/6).

e) La estrategia de expresión de reciprocidad

1. Mostrar o prestar servicio:

Español: *Gracias, la próxima pago yo / Gracias por tu invitación, el próximo domingo te hago una paella* (I/20/5) / (II/20/5)

Árabe: شكرا ، في المرة القادمة سادفعا انا

[*šukran, fī al-maratu al-qādimatu sādfa'u ānā*]

Gracias, en la próxima yo pagaré (I/18/5) / (II/20/5).

2. Hacer una promesa:

Español: *Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible* (I/11/6) / (II/9/6).

Árabe: شكرا جزيلاً ، أعدك أن أقوم بعملي على أفضل وجه ممكن

[*Šukran ŷazīlan, ā'duka ān āquwma bi'amalī 'alā āfḍalu waḷah mumkin*]

Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible.

شكرا جزيلاً ، أعدك بتقديم هدية لك في عيد ميلادك.

[*Šukran ŷazīlan, ā'duka bi taqdimi hadiyatun la-ka fī 'iydu myladuka*]

Muchísimas gracias, le prometo presentar un regalo a ti en tu cumple

(I/17/6) / (II/15/6).

9.3.3. Intensificadores o modificación del acto principal

a. La estrategia de intensificación del acto nuclear. Podemos destacar las siguientes estrategias de intensificación del acto principal:

1. Los adverbiales intensificadores (MIFI) que se suele utilizar en la expresión de agradecimiento:

Español: *te agradezco mucho, le estaré enormemente agradecido* (I/4/2) + (I/3/3) + (I/5/6) / (II/4/2-3) + (II/3/6).

Árabe: أشكرك كثيرا ، و سأكون ممتنا جدا

[*Aškuruka kaṭyran, wa sa 'kuwnu mumtanan ŷidan*]

Te agradezco mucho, le estaré enormemente agradecido (I/5/1-6) + (I/7/2) + (I/2/5) / (II/4/1) + (II/3/2-3) + (II/2/4-5-6).

2. El cuantificador:

Español: *muchas/muchísimas gracias, mil gracias* (I/20/1-2) + (I/13/3-5-6) + (I/15/4) / (II/16/1-3) + (II/12/2-4) + (II/14/5-6)

Árabe: كثيرا / شكر اشكرا جزيلا ، الف شكر

[*kaṭyran / šukran šukran ŷazilān, ālfa šukar*]

muchas/muchísimas gracias, mil gracias (I/5/1) + (I/10/2) + (I/7/3-6) + (I/4/4-5) / (II/2/1-6) + (II/9/2-3) + (II/4/4-5).

3. La repetición de la estrategia utilizada:

Español: *gracias, pero que muchas gracias* (I/8/3) + (I/5/6) / (II/4/1) + (II/3/5) + (II/5/6).

Árabe: شكرا ، لكن شكرا جزيلا لك

[*šukran, lakin šukran ŷazilān la-ka*]

gracias, pero que muchas gracias (I/10/1-2) + (I/13/3) + (I/7/4-5-6) / (II/7/1-4) + (II/12/2-3) + (II/5/5-6).

4. La expresión emocional:

Español: *Dios mío* (I/3/2) + (I/7/4) + (I/6/6) / (II/4/3) + (II/5/4) + (II/7/6)

Árabe: يا لهي ! / [yā'lahī] Dios mío (I/7/3) + (I/14/4) + (I/10/6) / (II/9/3) + (II/13/4) + (II/11/6).

- b. La estrategia de modificación externa o de intensificación de los movimientos:

1. Expresión de sorpresa:

Español: *¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo* (I/10/4) + (I/8/6) + (I/4/3) / (II/3/3) + (II/7/4) + (II/6/6)

Árabe: ما الحظ الذي عندي! لا أعرف كيف أشكرك

[*ǧMā al-ḥaẓ aladī 'andī, lā ā 'rifu kayfa 'aškuruka*]

¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo (I/5/3) + (I/10/4) + (I/11/6) / (II/8/3) + (II/12/4) + (II/10/6).

2. La expresión de obligación o necesidad:

Español: *No se moleste.... bueno, muchas gracias, pero tengo que / necesito corresponder a su amabilidad* (I/4/1) + (I/7/2) / (II/3/1) + (II/6/2)

Árabe: حسنا ، شكرا جزيلاً لك ، لكن يجب ان

[*Hasanan, šukran yāzīlan La-ka, lakin ya'yabu ān*]

Bueno, muchas gracias, pero tengo que (I/9/2) + (I/4/3) / (II/7/1) + (II/6/3).

3. La pregunta acerca de que el oyente lleve a cabo la acción:

Español: *¿No te hace falta? Gracias* (I/6/4) / (II/8/4)

Árabe: لا تحتاج ذلك؟ شكرا [*Lā taḥatāyū ḍalika, šukran*] *¿No te hace falta? Gracias* (I/9/4) / (II/10/4).

4. La expresión de reciprocidad:

Español: *No sé cómo agradecérselo ¿quiere un café?* (I/3/1) + (I/8/3) / (II/4/1) + (II/8/2) + (II/5/3).

Árabe: لا أعرف كيف أشكرك ، هل تريد قهوة؟

[*Lā ā 'rifu kayfa 'aškuruka, hal turidu qahawatun*]

No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café? (I/3/1) + (I/10/2) + (I/9/3) / (II/6/1) + (II/12/2) + (II/10/3)

5. La expresión de deuda:

Español: *Muchísimas gracias, te debo un favor* (I/9/1) + (I/5/2) / (II/5/1) + (II/3/2-5)

Árabe: شكرا جزيلاً ، أنا مدين لك بمعروفا

[*Šukran yāzīlan, āna madynun la-ka bima 'ar-wfan*]

Muchas gracias, te debo un favor (I/2/1) + (I/5/2) + (I/6/3) / (II/6/1) + (II/3/2).

QUINTA PARTE: ANÁLISIS Y RESULTADOS DEL ACTO
DE PETICIÓN

10. Análisis y resultados de las estrategias del acto de petición

Los resultados se presentan a través de una serie de tablas. En ellas se comparan las frecuencias en el empleo de las diferentes estrategias en el acto de habla de petición en la muestra analizada. Estas tablas abordan las diferencias presentadas por los informantes españoles y árabes, así como la variación que manifiestan los distintos grupos de edad. Las estrategias analizadas han sido numeradas del 1 al 10 para su tabulación en las tablas correspondientes.

10.1. Estrategias del acto de petición en los informantes españoles del Grupo I (20 – 35)

En acto de petición de los informantes españoles de Grupo I (20 – 35) hemos podido documentar un total de 696 peticiones. En cuanto a la distribución y frecuencia de las diez estrategias principales del acto de petición de los informantes españoles jóvenes, encontramos que la estrategia 7. modificaciones sintácticas, tipo *Si pudieras dejarme tus apuntes*, cuenta con el porcentaje más elevado, 17,3%; es, por tanto, la estrategia más empleada. Tiene un alto grado de cortesía atenuadora, gracias al verbo modalizador “poder” en subjuntivo, pero a la vez indica un discurso directo. Las siguientes estrategias en porcentaje de aparición son aquellas estrategias que aportan mitigación: la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos y la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos, con un porcentaje del 15,5 %.

Por el contrario, la estrategia que indica intensificación, la 10. modificaciones externas: intensificadores externos, tiene una presencia reducida, 4,1%, al igual que aquella estrategia que indica mayor índice de indirección en el discurso, como es la estrategia 4. estrategia no convencionalmente indirecta (tipo *¿Estás ocupado?*), con un 2,5%.

Estrategias	H N Español – Grupo I (20 – 35)	
	Nº	%
1.Alertadores	53	7,6 %
2.Estrategia directa	84	12,1 %
3.Estrategia convencionalmente indirecta	71	10,2 %
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	18	2,5 %
5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	108	15,5 %
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos	47	6,7 %
7.Modificaciones sintácticas	121	17,3 %
8.Perspectiva de la petición	50	7,1 %
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	116	16,6 %
10.Modificaciones externas: intensificadores externos	28	4,1 %
Total	696	100 %

Tabla 24. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de petición de los informantes españoles del Grupo I (20 – 35)

10.2. Estrategias del acto de petición en los informantes españoles del Grupo II (50 – 65)

En la tabla 25 se señalan las estrategias que utilizan los informantes españoles del Grupo II (50 – 65).

Estrategias	H N español – Grupo II (50 – 65)	
	Nº	%
1.Alertadores	46	8,3%
2.Estrategia directa	89	16,1%
3.Estrategia convencionalmente indirecta	56	10,1%
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	10	1,8%
5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	80	14,5%
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos	32	5,8%
7.Modificaciones sintácticas	88	16%
8.Perspectiva de la petición	44	8%
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	87	15,8%
10.Modificaciones externas: intensificadores externos	18	3,2%
Total	550	100 %

Tabla 25. Distribución y frecuencia en número y porcentaje del uso de las estrategias principales del acto de petición de los informantes españoles del Grupo II (50 – 65)

Hemos documentado 550 actos de petición. Frente a lo que sucedía en el Grupo I (20 – 35) en el que la estrategia más frecuentemente utilizada era de índole mitigadora, en este caso encontramos que la estrategia más empleada en este grupo es la estrategia 2. estrategia directa (*Pásame la sal*), que cuenta con el porcentaje del 16,1%. Sin embargo, frente al carácter directo de la primera estrategia las siguientes estrategias más numerosas son de carácter mitigador o atenuador: la estrategia 7. modificaciones sintácticas (*Si pudieras dejarme tus apuntes*), que cuenta con un porcentaje del 16%, seguida por la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos (*¿Te importaría pasarme? / Juan veo que tienes ahí la jarra de agua*), que cuenta con un porcentaje del 15,8 %. Coinciden con el Grupo I en las estrategias con menos frecuencia en su uso: la número 4. estrategia no convencionalmente indirecta, que tiene un porcentaje del 1,8% y la estrategia 10. modificaciones externas: intensificadores externos (*¡Qué barbaridad! ¡Qué alta es la estantería! ¿Podría alcanzármelos?*), con el 3,2 %, la primera de ellas de índole mitigadora e indirecta y la segunda, en cambio, de carácter intensificador.

10.3. Estrategias del acto de petición de los informantes de español en conjunto

Se ve en los totales de las apariciones que el Grupo I español muestran una mayor frecuencia de uso de las estrategias principales del acto de petición más que el Grupo II español.

Estrategias	HN español			
	Grupo I (20 - 35)		Grupo II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Alertadores	53	7,6 %	46	8,3 %
2.Estrategia directa	84	12,1 %	89	16,1 %
3.Estrategia convencionalmente indirecta	71	10,2 %	56	10,1 %
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	18	2,5 %	10	1,8 %

5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	108	15,5 %	80	14,5 %
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos	47	6,7 %	32	5,8 %
7.Modificaciones sintácticas	121	17,3 %	88	16 %
8.Perspectiva de la petición	50	7,1 %	44	8 %
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	116	16,6 %	87	15,8 %
10.Modificaciones externas: intensificadores externos	28	4,1 %	18	3,2 %
Total	696	100 %	550	100 %

Tabla 26. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de petición de los informantes españoles de los dos grupos I y II (20 - 35y 50 – 65).

Si se atiende al conjunto de cifras de los dos grupos, se concluye que la estrategia más empleada por los informantes españoles son las estrategias con mitigación o atenuación, en concreto, la estrategia 7. estrategia de modificaciones sintácticas, con un porcentaje del 17,3 %, seguida por la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos, que cuenta con un porcentaje del 16,6 %, y por la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos, que cuenta con un porcentaje del 15,5 %. La estrategia 2. estrategia directa, en conjunto, cuenta con un porcentaje del 12,1 %, debido a que en el grupo I tiene una representación baja. Por el contrario, la estrategia con intensificación número 10 es, en el conjunto de los informantes españoles, la menos utilizada.

10.4. Estrategias del acto de petición en los informantes árabes del Grupo I (20 – 35)

Hemos documentado un total de 873 testimonios de las estrategias principales del acto de petición de los informantes árabes del Grupo I (20 – 35).

Estrategias	H N Árabe – Grupo I (20 – 35)	
	Nº	%
1.Alertadores	142	10,8 %
2.Estrategia directa	118	14,3 %
3.Estrategia convencionalmente indirecta	54	6,5 %
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	13	1,5 %

5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	160	19,5 %
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos	42	5,1 %
7.Modificaciones sintácticas	126	15,3 %
8.Perspectiva de la petición	46	5,6 %
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	151	18,4 %
10.Modificaciones externas: intensificadores externos	21	2,5 %
Total	873	100 %

Tabla 27. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de petición de los informantes jóvenes árabes del Grupo I (20 – 35)

El porcentaje de uso de las estrategias en este grupo tiene una diferencia notable con respecto al grupo los informantes españoles jóvenes. Encontramos que la estrategia más empleada es la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos (من فضلك [min faḍlika] *Por favor*), con un porcentaje del 19,5 %, el más elevado. Después, encontramos la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos, que cuenta con un porcentaje del 18,4 %, seguida por la estrategia 7. modificaciones sintácticas, que cuenta con un porcentaje del 15,3 %.

Por el contrario, la estrategia 10. modificaciones externas: intensificadores externos, que tiene un porcentaje del 2,5 %, es la segunda estrategia menos utilizada. La estrategia 4. estrategia no convencionalmente indirecta (هل انت مشغول؟ / هل تساعدني باخذ الحذاء؟) [hal ánta mašgūl, hal tusá 'idnī Biájīd al- ḥiḍá'] ¿Estás ocupado? / ¿Me ayudas a coger los zapatos?) es la que menos presencia tiene, ya que cuenta con un porcentaje del 1,5%.

10.5. Estrategias del acto de petición en los informantes árabes del Grupo II (50 – 65)

A través de la distribución y frecuencia de las diez estrategias principales del acto de petición, hemos podido documentar un total de 772 peticiones de estas estrategias de los informantes mayores árabes del Grupo II (50 – 65).

Estrategias	H N Árabe Grupo II (50 – 65)	
	Nº	%
1.Alertadores	151	19,5 %
2.Estrategia directa	85	11,1 %
3.Estrategia convencionalmente indirecta	51	6,6 %
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	7	0,9 %
5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	129	16,7 %
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos	40	5,1 %
7.Modificaciones sintácticas	89	11,5 %
8.Perspectiva de la petición	46	5,9 %
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	158	20,4 %
10.Modificaciones externas: intensificadores externos	16	2,1 %
Total	772	100 %

Tabla 28. Distribución y frecuencia en número y porcentaje del uso de las estrategias principales del acto de petición de los informantes mayores árabes del grupo II (50 – 65)

La estrategia más empleada en este grupo es la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos *يمكنك مساعدتي؟ Perdón / Disculpa, ¿puedes ayudarme?, هل عفوا / عذرا, [‘afūán, ‘uḍrán, hal yumkunuka musá‘adatī]*), que cuenta con un porcentaje del 20,4 %, muy elevado. Después, encontramos que la estrategia 1. alertadores, que cuenta con un porcentaje del 19,5 %, seguida por la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos, que cuenta con un porcentaje del 16,7 %.

Por el contrario, la estrategia 4. estrategia no convencionalmente indirecta, se utiliza mucho menos, es la estrategia menos utilizada de todas las de este grupo, ya que cuenta con un porcentaje del 0,9 %.

La segunda estrategia menos utilizada es la estrategia 10. modificaciones externas: intensificadores externos, que tiene un porcentaje del 2,1%.

10.6. Estrategias del acto de petición en los informantes árabes en conjunto

Hemos podido recoger un total de 873 muestras del Grupo I árabe y un total de 772 muestras del Grupo II árabe.

Estrategias	HN árabe			
	Grupo I (20 - 35)		Grupo II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Alertadores	142	10,8 %	151	19,5 %
2.Estrategia directa	118	14,3 %	85	11,1 %
3.Estrategia convencionalmente indirecta	54	6,5 %	51	6,6 %
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	13	1,5 %	7	0,9 %
5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	160	19,5 %	129	16,7 %
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos	42	5,1 %	40	5,1 %
7.Modificaciones sintácticas	126	15,3 %	89	11,5 %
8.Perspectiva de la petición	46	5,6 %	46	5,9 %
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	151	18,4 %	158	20,4 %
10.Modificaciones externas: intensificadores externos	21	2,5 %	16	2,1 %
Total	873	100 %	772	100 %

Tabla 29. Distribución y frecuencia en número y porcentaje del uso de las estrategias principales del acto de petición de los informantes árabes de los dos grupos I y II (20 - 35 y 50 - 65)

Como muestran la tabla 28, la estrategia más empleada en los dos grupos árabes es la estrategia 5. estrategia de modificaciones internas: los mitigadores léxicos. Después, encontramos la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos, con un 20,4%, la estrategia 1. alertadores, con un 19,5%, y la estrategia 5. modificaciones internas: los intensificadores léxicos, con un 16,7%. Sin embargo, volvemos a encontrarnos con el hecho de que la estrategia 4. estrategia no convencionalmente indirecta, y la estrategia 10. modificaciones externas: intensificadores externos, son las estrategias menos utilizadas.

En relación con el porcentaje de uso de las estrategias, su empleo revela una gran divergencia entre los dos grupos árabes dependiendo de su naturaleza. En cuanto a la frecuencia de uso y el porcentaje entre los dos grupos de informantes árabes, hemos encontrado que el Grupo I árabe muestran una mayor frecuencia de uso de las estrategias principales del acto de petición que el Grupo II árabe, que tiende a utilizar, junto a las estrategias de mitigación, un porcentaje muy elevado de alertadores.

10.7. Contraste y comparación entre las estrategias del acto de petición de los informantes españoles y árabes del Grupo I (20 - 35)

Estrategias	HN Joven Españoles y Árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN español		HN árabe	
	Nº	%	Nº	%
1.Alertadores	53	7,6%	142	10,8 %
2.Estrategia directa	84	12,1 %	118	14,3 %
3.Estrategia convencionalmente indirecta	71	10,2 %	54	6,5 %
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	18	2,5 %	13	1,5 %
5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	108	15,5 %	160	19,5 %
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos	47	6,7 %	42	5,1 %
7.Modificaciones sintácticas	121	17,3 %	126	15,3 %
8.Perspectiva de la petición	50	7,1 %	46	5,6 %
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	116	16,6 %	151	18,4 %
10.Modificaciones externas: intensificadores externos	28	4,1 %	21	2,5 %
Total	696	100 %	873	100 %

Tabla 30. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de la comparación de las estrategias principales del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I (20 - 35).

Hemos documentado un total de 696 peticiones del Grupo I español y un total de 873 peticiones del Grupo I árabe. La tabla 29 muestra el promedio de las diez estrategias principales del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I (20 - 35), según el número total de uso y el porcentaje de frecuencia. Si examinamos con detalle el empleo de las estrategias,

la diferencia no es tan evidente entre los informantes españoles y árabes de este tramo de edad. Si bien la estrategia más empleada en el acto de petición por los informantes árabes jóvenes es la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos, mientras que en los informantes españoles jóvenes encontramos que la estrategia más empleada es la 7. modificaciones sintácticas, que cuenta con un porcentaje del 17,3 %. Ambas estrategias implican una función mitigadora del acto de petición: varían las formas o las fórmulas a las que se recurre con mayor frecuencia –de tipo externo en el caso de los jóvenes de lengua árabe y de índole sintáctica en el caso de los jóvenes de lengua española–, pero no cambia la función: atenuación del acto de habla enunciado. Esto se refuerza aún más si se observa que la siguiente estrategia con mayor índice de frecuencia en ambos grupos de este rango de edad es la 9. modificadores externos: mitigadores externos, que cuenta con un porcentaje del 18,4 %, entre los jóvenes árabes y 16,6% entre los jóvenes españoles. Y la tercera estrategia numéricamente más alta es la 2. estrategia directa, en ambos grupos de jóvenes. Por el contrario, las estrategias más estrechamente vinculadas a la indirección en ambos grupos es uno de los recursos con menor porcentaje de representación. Por ejemplo, la estrategia 4. estrategia no convencionalmente indirecta se utiliza mucho menos y cuenta con un porcentaje del 4,4% y 2,5%, jóvenes de lengua española y jóvenes de lengua árabe respectivamente. Así pues, se puede comprobar que en muchas situaciones tanto en porcentaje positivo como en porcentaje negativo existían muchas similitudes, y una diferencia destacable se encuentra en la frecuencia del uso del acto de petición en ambos grupos.

10.8. Contraste y comparación entre las estrategias del acto de petición de los informantes españoles y árabes del Grupo II (50 – 65)

Hemos podido recoger un total de las 550 peticiones del Grupo II español y un total de 772 peticiones del Grupo II árabe. La tabla 31 expone la comparación de las diez estrategias principales

del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo Mayor II (50 - 65), según el número total de uso y el porcentaje de frecuencia.

Estrategias	HN Mayor Españoles y Árabes – Grupo II (50 - 65)			
	HN español		HN árabe	
	Nº	%	Nº	%
1.Alertadores	46	8,3 %	151	19,5 %
2.Estrategia directa	89	16,1 %	85	11,1 %
3.Estrategia convencionalmente indirecta	56	10,1 %	51	6,6 %
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	10	1,8 %	7	0,9 %
5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	80	14,5 %	129	16,7 %
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos”	32	5,8 %	40	5,1 %
7.Modificaciones sintácticas	88	16 %	89	11,5 %
8.Perspectiva de la petición	44	8 %	46	5,9 %
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	87	15,8 %	158	20,4 %
10.Modificaciones externas: intensificadores externos	18	3,2 %	16	2,1 %
Total	550	100 %	772	100 %

Tabla 31. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de la comparación de las estrategias principales del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo II (50 - 65).

Las diferencias entre los hablantes de español y los hablantes de árabe de este grupo de edad se centran en dos aspectos. El primero y más relevante es el hecho de que, mientras la estrategia con mayor porcentaje de uso entre los hablantes de árabe es la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos, con un 20,4%, los hablantes de español optan por la número 2. estrategia directa, con un 16,1%, con todo lo que conlleva de diferencias en el discurso ‘directo’ del Grupo II de hablantes de español frente a una mayor ‘indirección’ del Grupo II de hablantes de árabe. El segundo aspecto notable de diferencia es que entre los hablantes de árabe aparece en segundo lugar el uso de la estrategia 1. alertadores, con un 19,5%, muy próxima a la anterior estrategia señalada, lo que sitúa el foco de la petición en los recursos previos al núcleo del acto de petición, mientras que en el Grupo II de los hablantes de español el segundo tipo de

estrategias más utilizado es el número 7. modificaciones sintácticas, con un 16%. Las semejanzas entre los informantes españoles y árabes del grupo mayor se encuentran en la estrategia 4. estrategia no convencionalmente indirecta, es decir, fue la estrategia 4 la menos usada en los dos grupos, cuenta con un porcentaje de 1,8 % y un porcentaje del 0,9 %, respectivamente, seguida de la estrategia 10. “modificaciones externas: intensificadores externos”, fue la menos usada por ambos grupos, con un porcentaje del 3,2 % por parte de los informantes españoles y con un porcentaje del 2,1 % por parte de los informantes árabes.

11. Análisis de las estrategias del acto de petición en los grupos de informantes españoles y árabes

La estructura de los actos de habla es compleja, no todas sus partes son centrales, como ya se ha dicho con anterioridad. Una parte del acto de habla de petición son los alertadores o apelativos, es decir, los elementos que sirven para llamar la atención del destinatario. Esta parte periférica del acto de habla ofrece una gran variación y, como todo lo que se refiere a los actos de habla, está sometida a condiciones de adecuación diversas y a estándares comunicativos propios de cada cultura, mediante la expresión preferida como al tipo de estructura interna predominante (Escandell 2004: 184).

Estrategias	La comparación de las estrategias principales del acto de petición Españoles y árabes de los dos grupos							
	HN español				HN árabe			
	Grupo I		Grupo II		Grupo I		Grupo II	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1.Alertadores	53	7,6 %	46	8,3 %	142	10,8 %	151	19,5 %
2.Estrategia directa	84	12,1 %	89	16,1 %	118	14,3 %	85	11,1 %
3.Estrategia convencionalmente indirecta	71	10,2 %	56	10,1 %	54	6,5 %	51	6,6 %
4.Estrategia no convencionalmente indirecta	18	2,5 %	10	1,8 %	13	1,5 %	7	0,9 %

5.Modificaciones internas: los mitigadores léxicos	108	15,5 %	80	14,5 %	160	19,5 %	129	16,7 %
6.Modificaciones internas: los intensificadores léxicos	47	6,7 %	32	5,8 %	42	5,1 %	40	5,1 %
7.Modificaciones sintácticas	121	17,3 %	88	16 %	126	15,3 %	89	11,5 %
8.Perspectiva de la petición	50	7,1 %	44	8 %	46	5,6 %	46	5,9 %
9.Modificaciones externas: mitigadores externos	116	16,6 %	87	15,8 %	151	18,4 %	158	20,4 %
10.Modificaciones externas: intensificadores externos”	28	4,1 %	18	3,2 %	21	2,5 %	16	2,1 %
Total	696	100%	550	100 %	873	100 %	772	100 %

Tabla 32. Comparación de las estrategias principales del acto de petición entre los informantes españoles y árabes de los cuatro grupos

Nos centramos en el análisis de las semejanzas y diferencias de las estrategias del acto de petición, según los datos recogidos de los informantes españoles y árabes, tal como muestra la tabla 32, en la que se recogen las estrategias principales del acto de petición entre los informantes de los cuatro grupos. En este estudio se han recogido un total de 1246 ejemplos de peticiones del grupo español y un total de 1645 peticiones del grupo árabe, de acuerdo con los porcentajes de cada una de las estrategias. De todas las estrategias, las menos representadas numéricamente son las propias de intensificación (9. modificaciones externas: intensificadores externos) y la de indirección (4. estrategia no convencionalmente indirecta). Y sin embargo, si se observa tanto el conjunto de la población de HN español y HN árabe (tabla 33) como los diferentes grupos de edad Grupo I y Grupo II de cada una de las lenguas (tabla 34), en correlación con la frecuencia de uso de las estrategias de petición, el cálculo de probabilidad, al hallar la media (M) y la desviación típica (DT), así como la estimación de la desviación típica (t), tan solo nos deja ver cierto grado de significación en el conjunto de HN español a la hora de servirse de la estrategia 10. estrategias de modificaciones externas: intensificadores externos, así como el Grupo I de ambas lenguas, español y árabe, es decir, el de los jóvenes.

Estrategias	HN español			HN árabe		
	Media / Desviación típica / P =			Media / Desviación típica / P =		
	M	DT	t	M	DT	t
1. Alertadores						
+	10,6	7,63	0,313	28,4	28,11	- 0,095
-	9,2	6,41	(0,761)	30,2	31,15	(0,925)
2. Estrategia directa						
+	11,5	7,39	0,134	16,8	8,37	1,748
-	12,1	9,61	(0,895)	10	5,019	(0,108)
3. Estrategia convencionalmente indirecta						
+	17,7	13,57	0,467	13,5	5,44	0,268
-	14	8,52	(0,656)	12,75	1,22	(0,797)
4. Estrategia no convencionalmente indirecta						
+	9	5,65	0,624	6,5	2,12	1,414
-	5	7,07	(0,595)	3,5	2,12	(0,292)
5. Estrategia Modificaciones Internas: Mitigadores léxicos						
+	27	15,11	0,609	40	52,082	0,240
-	20	17,28	(0,564)	32,25	38,046	(0,818)
6. Estrategia Modificaciones Internas: Intensificadores léxicos						
+	15,6	7,50	0,964	14	6,082	0,130
-	10,6	4,92	(0,389)	13,33	6,42	(0,902)
7. Estrategias Modificaciones sintácticas						
+	40,3	53,51	0,286	42	52,57	0,329
-	29,3	39,62	(0,789)	29,6	38,003	(0,758)
8. Estrategias Perspectiva de la petición						
+	11,3	3,50	0,248	11,5	3,09	0
-	10,6	3,04	(0,816)	11,5	3,31	(1)
9. Estrategias Modificaciones Externas: Mitigadores externos.						
+	23,2	10,44	1,015	30,2	14,32	-0,135
-	17,4	7,33	(0,339)	31,6	18,03	(0,895)
10. Estrategias Modificaciones Externas: Intensificadores externos						
+	9,3	0,57	5***	7	1	1,889
-	6	1	(0,007)	5,3	1,14	(0,131)

Tabla 33. Media de frecuencia del empleo de las estrategias principales del acto de petición entre los dos grupos de informantes: españoles y árabes. Estadísticamente significativa (* P < ,05; ** P < ,01; ***P < ,001) en el análisis de la varianza (ANOVA).

Estrategias	HN Joven español / árabe Media / Desviación típica / P =			HN Mayor español / árabe Media / Desviación típica / P =		
	M	DT	t	M	DT	t
1. Alertadores						
+ -	10,6 28,4	7,63 28,11	-1,366 (0,209)	9,2 30,2	6,41 31,15	-1,476 (0,178)
2. Estrategia directa						
+ -	12 16,8	6,87 8,37	-1,185 (0,258)	12,7 12,1	8,8 97,28	0,131 (0,897)
3. Estrategia convencionalmente indirecta						
+ -	17,7 12,7	13,57 1,22	0,73 (0,490)	14 12,7	8,5 21,22	0,290 (0,781)
4. Estrategia no convencionalmente indirecta						
+ -	9 6,5	5,65 2,12	0,55 (0,617)	5 3,5	7,0 72,12	0,287 (0,800)
5. Estrategia Modificaciones Internas: Mitigadores léxicos						
+ -	27 40	15,11 52,08	-0,479 (0,648)	20 32,25	17,28 38,04	-0,586 (0,579)
6. Estrategia Modificaciones Internas: Intensificadores léxicos						
+ -	15,6 14	7,50 6,08	0,298 (0,779)	10,6 13,33	4,9 26,42	-0,569 (0,599)
7. Estrategias Modificaciones sintácticas						
+ -	40,3 42	53,51 52,57	-0,038 (0,971)	29,3 29,6	39,62 38,003	-0,010 (0,992)
8. Estrategias Perspectiva de la petición						
+ -	12,5 11,5	3,68 3,09	0,414 (0,693)	11 11,5	2,56 3,31	-0,237 (0,819)
9. Estrategias Modificaciones Externas: Mitigadores externos.						
+ -	23,2 30,2	10,44 14,32	-0,882 (0,403)	17,4 31,6	7,33 18,03	-1,630 (0,141)
10. Estrategias Modificaciones Externas: Intensificadores externos						
+ -	9,3 7	0,577 1	3,5** (0,024)	6 5,3	1 1,14	0,755 (0,491)

Tabla 34. Media de frecuencia de empleo de las estrategias principales del acto de petición entre los grupos de edad españoles y árabes. Estadísticamente significativa (* P < ,05; ** P < ,01; ***P < ,001) en el análisis de la varianza (ANOVA).

11.1. Subestrategias dentro de las estrategias del acto de petición entre los informantes españoles

11.1.1. Alertadores entre los informantes españoles

Tal como se refleja en la tabla 33, por medio del análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias de la estrategia alertadores se observa que la diferencia entre el Grupo I y el Grupo II no es significativa: $0,313 P = (0,761)$.

Subestrategias	1. Alertadores			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Título /Cargo	9	16,9 %	13	28,2 %
2. Apellido	0	0 %	0	0 %
3.Nombre de pila	8	15,1 %	5	10,8 %
4. Captador de atención	17	32,1 %	13	28,2 %
5. Apelativo cariñoso amistoso: parentesco	19	35,8 %	15	32,6 %
Total	53	100 %	46	100 %

Tabla 35. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, de las subestrategias en las que se divide la estrategia de alertadores en lo referente al acto de petición dentro de los dos Grupos de informantes españoles

A través de la distribución y la frecuencia en número y porcentaje de uso de las subestrategias que actúan como alertadores o apelativos en las respuestas de los dos grupos españoles hemos observado resultados muy próximos en los dos grupos. Se observa, sobre todo, en la subestrategia 5. apelativo cariñoso amistoso: parentesco (*Hija, tía, tío, chico/a, majo/a, joven*), la más empleada en los dos grupos españoles, con un porcentaje del 35,8 % en el Grupo I y un porcentaje del 32,6 % en el Grupo II. Después, encontramos la subestrategia 4. captador de atención (*Oye, escucha, mira, perdone, hola*), con un porcentaje del 32,1 % en el Grupo I y un porcentaje del 28,2 % en el Grupo II.

Hemos hallado que el Grupo II español, con un porcentaje del 28,2 %, muestra un uso significativo de una de las subestrategias de alertadores del acto de petición, la subestrategia 1. título/cargo (*Señor, señora, amigo, doctor, camarero*); en concreto, el Grupo I español tiene un porcentaje del 16,9 %. Luego está la estrategia 3. nombre de pila (*Carlos, Ana, Juan, José*) con un porcentaje del 15,1 % en el Grupo I español y con un porcentaje 10,8 % en el Grupo II español. Sin embargo, la estrategia 2. apellido (*Sr. Ramírez, Sra. García*) es la estrategia menos utilizada de todas en comparación con las otras estrategias de la estrategia de alertadores, ya que cuenta con un porcentaje del 0 %, tanto en el grupo jóvenes como en el grupo mayores.

11.1.2. Subestrategias en el núcleo del acto de petición en los informantes españoles

11.1.2.1. Subestrategias dentro de la 2, estrategia directa

Hemos recogido 84 muestras del Grupo I español y 89 muestras del Grupo II español de subestrategias de la 2. estrategia directa del acto de petición. Sin embargo, mediante el análisis de la varianza (ANOVA) no hemos encontrado que la diferencia en el uso de la estrategia directa del acto de petición, $0,313 P = (0,761)$, sea significativa en el conjunto de HN español.

Mediante el análisis de los porcentajes se ve que la subestrategia más empleada dentro de la estrategia directa en el Grupo I español es la 4. performativos evasivos (*Me gustaría pedirte que*), que cuenta con un porcentaje del 27,3 %, seguida por la subestrategia 1. imperativo (*Pásame la sal*) con un porcentaje del 17,8 %. Por el último, encontramos que la subestrategia 7. declaración de condicionales (*Me gustaría / querría / desearía*) que cuenta con un porcentaje del 15,4 %. Sin embargo, la subestrategia 2. presente con valor imperativo es la estrategia la menos utilizada de

todas, en comparación con las otras subestrategias de la estrategia directa, con un porcentaje del 0 % en el Grupo I.

En lo referente al Grupo II español, la subestrategia más utilizada es la 6. declaración de deseo (*Me gusta / quiero / deseo que*) con un porcentaje del 28,1 %, seguida por la estrategia 7. declaración de condicionales (*Me gustaría / querría / desearía*) que cuenta con un porcentaje del 23,5 %. Por último, encontramos que la estrategia 1. imperativo (*Pásame la sal*) con un porcentaje del 17,9 %. Por el contrario, la subestrategia 2. presente con valor imperativo es la menos utilizada de todas, en comparación con las otras subestrategias, ya que cuenta con un porcentaje del 0 % en el Grupo II español.

Subestrategias	2. Estrategia directa			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Imperativo	15	17,8 %	16	17,9 %
2. Presente con valor imperativo	0	0 %	0	0 %
3. Performativos explícitos	9	10,7 %	8	8,9 %
4. Performativos evasivos	23	27,3 %	14	15,7 %
5. Declaración de obligación	12	14,2 %	5	5,6 %
6. Declaración de deseo	12	14,2 %	25	28,1 %
7. Declaración de condicionales	13	15,4 %	21	23,5 %
Total	84	100 %	89	100 %

Tabla 36. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias en las que se divide la estrategia directa en lo referente al acto de petición dentro de los dos grupos de españoles

11.1.2.2. Subestrategias dentro de la estrategia 3, convencionalmente indirecta

Se ha documentado un total de 71 peticiones del Grupo I español y un total de 56 peticiones del Grupo II español. Se observa que el Grupo I español muestra una mayor frecuencia de uso de

las subestrategias de la estrategia convencionalmente indirecta del acto de petición que el Grupo II español. A través el análisis de la varianza (ANOVA), la estrategia 3. convencionalmente indirecta se percibe que frente al uso de las otras estrategias por parte del conjunto de HN español con un valor no es significativo: $0,467 P= (0,656)$.

Subestrategias	3. Estrategia convencionalmente indirecta			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Formulaciones de sugerencia	9	12,6 %	7	12,5 %
2. Interrogación preparatoria	36	50,7 %	26	46,4 %
3. Declaraciones de sentimiento.	20	28,1 %	14	25 %
4. Declaraciones de sentimiento con performativos	6	8,4 %	9	16,1 %
Total	71	100 %	56	100 %

Tabla 37. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias en las que se divide la estrategia convencionalmente indirecta en lo referente al acto de petición dentro de los dos grupos españoles.

De acuerdo con los porcentajes, la subestrategia más empleada tanto en el Grupo I español como en el Grupo II español es la estrategia 2. interrogación preparatoria (*¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podría dejarme su cámara?*), que se refiere a condiciones preparatorias, como la voluntad posibilidad, conveniencia etc. y que cuenta con un porcentaje del 50,7 % y del 46,4 % respectivamente. La siguiente subestrategia que encontramos con mayor porcentaje en ambos grupos es la subestrategia 3. declaraciones de sentimiento (*Querría llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados*), para expresar lo que el hablante siente, desea o necesita, con un porcentaje del 28,1 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 25 % en el Grupo II español. También coinciden en el porcentaje de uso de la subestrategia 1. formulaciones de sugerencia (*Sería mejor poner los zapatos en estanterías más bajas*), que cuenta con un porcentaje del 12,6 % y 12,5% respectivamente.

Por el contrario, es en la subestrategia 4. declaraciones de sentimiento con performativos (*Quisiera pedirte que / quiero pedirte que*) en la que difieren en comparación con las otras subestrategias de esta estrategia, ya que en el Grupo I español tiene un porcentaje del 8,4 % y, sin embargo, cuenta con un porcentaje del 16,1% en el Grupo II español.

11.1.2.3. Subestrategias de la estrategia 4, no convencionalmente indirecta

En esta estrategia tenemos dos subestrategias: 1. indicio fuerte. 2. indicio débil. Hemos podido documentar un total de 18 peticiones del Grupo I español y un total de 10 peticiones del Grupo II español, y a través el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la estrategia no convencionalmente indirecta, la diferencia en el uso de esta estrategia por el conjunto de HN español frente a las otras estrategias se muestra como significativa: $0,624 P = (0,595)$.

Subestrategias	4. Estrategia no convencionalmente indirecta			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Indicio fuerte	5	27,7 %	0	0 %
2. Indicio débil	13	72,2 %	10	100 %
Total	18	100 %	10	100 %

Tabla 38. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias en las que se divide la estrategia no convencionalmente indirecta en lo referente al acto de petición dentro de los dos grupos españoles, Grupo I (20 – 35 años) y Grupo II (50 - 65 años)

En cuanto a la frecuencia de uso y el porcentaje de esta estrategia, hemos encontrado que el Grupo I español muestra una mayor frecuencia de uso de las subestrategias de la estrategia 4. no convencionalmente indirectas del acto de petición que el Grupo II español. La subestrategia más empleada en el Grupo I español es la subestrategia 2. indicio débil (*¿Estás ocupado?*), que cuenta

con un porcentaje del 72,2 %, frente al porcentaje del 100 %, en el Grupo II español, ya que es la estrategia única usada por este grupo. Por el contrario, la estrategia 1. indicio fuerte no aparece representada, ya que cuenta con un porcentaje del 0 % en el Grupo II.

11.1.2.4. Subestrategias de la estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos

En cuanto a la presencia en el corpus de la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos, entre los dos grupos de informantes españoles, hemos podido documentar un total de 108 peticiones del Grupo I español y un total de 80 peticiones del Grupo II español. El Grupo I español muestra una mayor frecuencia de uso de las estrategias de la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos del acto de petición que el Grupo II español. No obstante, a través el análisis de la varianza (ANOVA) del conjunto de estrategias, la presencia de la estrategia de los mitigadores léxicos en el conjunto de HN español no ofrece un valor significativo: $0,609 P = (0,564)$.

Subestrategias	5. Modificaciones internas. Primero: Los mitigadores léxicos			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Marcadores de cortesía	42	38,8 %	44	55 %
2. Minimizador	29	26,8 %	12	15 %
3. (Sub)jetivizador	6	5,5 %	4	5 %
4. Mecanismo de consulta	31	28,7 %	20	25 %
Total	108	100 %	80	100 %

Tabla 39. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las subestrategias en las que se divide la estrategia 5. modificaciones internas: Los mitigadores léxicos en lo referente al acto de petición dentro de los dos grupos españoles, Grupo I (20 – 35 años) y Grupo II (50 - 65 años)

En lo que se refiere a la subestrategia más empleada dentro de la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos, tanto en el Grupo I español, con un porcentaje del 38,8 %, como en el Grupo II español, con un porcentaje del 55 %, es la subestrategia 1. marcadores de cortesía (*Por favor / me puedes dejar / hacer el favor*), con la cual se manifiestan expresiones corteses para conseguir la cooperación del oyente.

La segunda subestrategia en porcentaje de aparición, con un 28,7 % en el Grupo I y un 25 % en el Grupo II, es la 4. mecanismo de consulta (*¿puedes alcanzar los zapatos de ahí arriba?*), la cual involucra directamente al oyente para conseguir su cooperación.

Con un porcentaje muy próximo (26,8%) en el Grupo I, pero tan solo con un 15 % en el Grupo II, aparece la subestrategia 2. minimizador (*Oye, ¿me podrías pasar un momento el salero?*), con la que los modificadores reducen la carga de la fuerza ilocutiva.

Por el contrario, la estrategia 3. (Sub)jetivizador, (Sub)jetivizar (*Creo que la ensalada está sosa ¿puedes pasarme la sal?*), con el 5,5 % en el Grupo I y el 5 % en el Grupo II, es la subestrategia menos utilizada de todas, en comparación con las otras subestrategias de esta estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos.

11.1.2.5. Subestrategias de la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores léxicos

Además de la poca presencia numérica en ambos grupos de HN español (47 en el Grupo I y 32 en el Grupo II), a través el análisis de la varianza (ANOVA) de la estrategia 6. modificaciones internas: intensificadores léxicos del acto de petición, en el conjunto de HN español se muestra sin un valor significativo: $0,964 P = (0,389)$.

Subestrategias	6. Modificaciones internas.a. Modificaciones léxicos. Segundo: Los intensificadores léxicos			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Indicadores afirmativos	8	17,0 %	5	15,6 %
2. Reiteración de la petición	16	34,0 %	13	40,6 %
3. Intensificadores del tiempo	23	48,9 %	14	43,7 %
Total	47	100 %	32	100 %

Tabla 40. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias en las que se divide la estrategia modificaciones internas: Los intensificadores léxicos en lo referente al acto de petición dentro de los dos grupos españoles, “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 - 65 años)

La subestrategia más empleada dentro de esta estrategia en ambos grupos es la subestrategia 3. intensificadores del tiempo (*Ahora mismo, enseguida*), que sirven para enfatizar la urgencia del acto pedido. Cuenta con un porcentaje del 48,9 % y un 43,7% respectivamente. A continuación, encontramos la subestrategia 2. reiteración de la petición (*Pásame la jarra, por favor, pásamela porque tengo mucha sed*), que cuenta con un porcentaje del 34,0 % y del 40,6%. Respectivamente. Su función es enfatizar la importancia de la realización del acto pedido. Sin embargo, la subestrategia 1. la estrategia de indicadores afirmativos (*Ciertamente, no tengo otra manera de avisar a mis padres ¿podría dejarme su teléfono solo para avisarlos?*) es la menos utilizada con el porcentaje del 17,0 % en el Grupo I y un 15,6% en el Grupo II. Se usa para aumentar el grado de compromiso del oyente.

11.1.2.6. Subestrategias de la estrategia 7, modificaciones internas: las modificaciones sintácticas

La tabla 41 presenta las tres estrategias de la estrategia modificaciones sintácticas del acto de petición de los informantes españoles jóvenes y mayores. A través de la distribución y la

frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia modificaciones sintácticas del acto de petición de los informantes españoles de Grupo I y II (20 - 35 y 50 – 65).

Hemos encontrado que los informantes españoles del Grupo I, lo más usan que los informantes españoles del Grupo II. Sin embargo, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias de la estrategia 7. modificaciones sintácticas del acto de petición, el valor total de esta estrategia no se muestra significativo: $0,286 P = (0,789)$.

Subestrategias	7. Modificaciones internas. b. Modificaciones sintácticas			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Condicionales	13	10,7 %	9	10,2 %
2. Reduplicación de verbos	6	4,9 %	4	4,5 %
3. Interrogativos	102	84,2 %	75	85,2 %
Total	121	100 %	88	100 %

Tabla 41. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias en las que se divide la estrategia modificaciones sintácticas en lo referente al acto de petición dentro de los dos grupos españoles, “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 - 65 años)

En lo que se refiere a los porcentajes de aparición de las subestrategias en cada uno de los grupos, encontramos que la subestrategia más empleada sin ningún tipo de duda es la 3. interrogativos (*¿Puedes...? ¿Le importaría...?*), que cuenta con un porcentaje del 84,2 % en el Grupo I y un porcentaje del 85,2 % en el Grupo II. Está seguida muy de lejos por la subestrategia 1. condicionales (*Si pudieras dejarme tus apuntes*), que tiene un porcentaje del 10,7 % y del 10,2 %, respectivamente. Y, por último, la estrategia 2. reduplicación de verbos (*Dame, dame el salero*), es la subestrategia menos utilizada de todas, en comparación con las otras subestrategias, ya que cuenta con un porcentaje del 4,9 % en el Grupo I y un porcentaje del 4,5 % en el Grupo II.

11.1.2.7. Subestrategias de la estrategia 8, perspectiva de la petición

Hemos podido documentar un total bastante reducido de 50 peticiones del Grupo I español y un total de 44 peticiones del Grupo II español y, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de la estrategia 8. perspectiva de la petición, en el conjunto de los informantes españoles el valor de su presencia no resulta significativo: 0,248 P = (0,816).

Subestrategias	8. Perspectiva de la petición			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Perspectiva del hablante	16	32 %	12	27,2 %
2. Perspectiva del oyente	15	30 %	14	31,8 %
3. Impersonal (la petición impersonal)	11	22 %	8	18,1 %
4. Perspectiva Inclusiva	8	16 %	10	22,7 %
Total	50	100 %	44	100 %

Tabla 42. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias en las que se divide la estrategia perspectiva de la petición en lo referente al acto de petición dentro de los dos grupos españoles, “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 - 65 años)

Desde el punto de vista de los porcentajes en la aparición de las distintas subestrategias, encontramos que la más empleada en los dos grupos es la subestrategia 1. perspectiva del hablante (*Perdone, es que tengo que hacer una llamada urgente. ¿Puedo coger su teléfono, por favor? Es que no hay ninguna cabina cerca*), que cuenta con un porcentaje del 32 % y con un porcentaje del 27,2 % respectivamente. Después, encontramos la estrategia 2. perspectiva del oyente (*Oye, ¿me dejas tu diccionario?*), que cuenta con un porcentaje del 30 % y con un porcentaje del 31,8 % respectivamente. Después, encontramos la estrategia 3. impersonal, la petición impersonal, con un porcentaje del 22% y un porcentaje 18,1 % respectivamente, frente a los porcentajes de la estrategia 4. perspectiva inclusiva, que se utiliza mucho menos en el Grupo I, que cuenta con un porcentaje del 16 %, frente al Grupo II, con un porcentaje del 22,7 %.

11.1.2.8. Subestrategias de la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos

Hemos podido documentar un total de 116 peticiones del Grupo I español y un total de 87 peticiones del Grupo II español, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias de la estrategia modificaciones externas: mitigadores externos, en el conjunto de HN español se muestra no significativa: 1,015 P = (0,339).

Subestrategias	9. Modificaciones Externas. a. Mitigadores Externos.			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Preparadores	16	13,7 %	14	16,1%
2. Justificadores	26	22,4 %	16	18,3 %
3. Minimizadores del coste	20	17,2 %	11	12,6 %
4. Disculpas	40	34,4 %	30	34,4 %
5. Compromiso de recompensa o de responsabilidad	14	12,1 %	16	18,3 %
Total	116	100 %	87	100 %

Tabla 43. Distribución y frecuencia, expresados en número y porcentaje, del uso de las estrategias incluidas en la estrategia 8. modificaciones externas: mitigadores externos del acto de petición dentro de los dos grupos españoles, “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 - 65 años)

Si nos centramos en el análisis de las semejanzas y diferencias en la frecuencia de aparición en los dos grupos de HN español de las subestrategias de la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos del acto de petición, encontramos que la subestrategia más empleada es la 4. disculpas (*Perdón, Disculpa, ¿puedes ayudarme?*), que cuenta con un porcentaje del 34,4 % en el Grupo I y con un porcentaje idéntico en el Grupo II. Después encontramos la subestrategia 2. justificadores, que tiene un porcentaje del 22,4 % en el Grupo I y un porcentaje algo menor del 18,3 % en el Grupo II. Esta subestrategia está seguida por la subestrategia 3. minimizadores del

coste, que cuenta con un porcentaje del 17,2 % en el Grupo I frente al 12,6% del Grupo II. Al contrario de lo que encontramos en la subestrategia 4. compromiso de recompensa o de responsabilidad, se utiliza mucho menos por el Grupo I, con un porcentaje del 12,1 %, en comparación con el 18,3% de presencia en el Grupo II.

11.1.2.9. Subestrategias de la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos

Hemos podido recoger un total de 28 muestras del Grupo I español y un total de 18 muestras del Grupo II español. A través el análisis de la varianza (ANOVA) se observa que el uso de la estrategia 10. modificaciones externas: intensificadores externos en el conjunto estrategias de petición de los HN españoles resulta, en este caso, muy significativa: $5 P = (0,007)$.

Subestrategias	10. Modificaciones externas. b. Intensificadores externos.			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Reprobación	9	32,1 %	6	33,3 %
2. Confirmación	10	35,7 %	7	38,8 %
3. Conformidad moral	9	32,1 %	5	27,7 %
Total	28	100 %	18	100 %

Tabla 44. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia modificaciones externas: Intensificadores externos del acto de petición dentro de los dos grupos españoles, “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 - 65 años)

Dentro de esta estrategia tenemos tres subestrategias: 1. reprobación, 2. confirmación, 3. conformidad moral. La subestrategia más empleada en ambos grupos es la 2. confirmación (*Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿entiende mi situación? ¿Podría usar un momentito su teléfono?*) con un porcentaje del 35,7 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 38,8 % en el Grupo II español. Después, encontramos la estrategia 1. reprobación (*¿Qué*

barbaridad! ¡Qué alta es la estantería! ¿Podría alcanzármelos?), con un porcentaje del 32,1 % en el Grupo I español y un 33,3% en el Grupo II. Por último, la subestrategia 3. conformidad moral (*Hoy puede hacer la obra buena del día dejándome su móvil, y mis padres se quedarán tranquilos*) cuenta con un porcentaje del 32,1 % en el Grupo I y un 27,7% en el Grupo II. Esta es, sin lugar a duda, la estrategia de petición que marca de forma específica al conjunto de HN españoles encuestado. Y dentro de ella, sobresale la subestrategia de confirmación de la petición.

11.2. Subestrategias dentro de las estrategias del acto de petición entre los informantes árabes

11.2.1. Alertadores entre los informantes árabes

Hemos podido documentar un total de 142 peticiones del Grupo I árabe y un total de 151 peticiones del Grupo II árabe, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias de la estrategia de los alertadores, la diferencia tanto del conjunto de HN árabes como entre ambos grupos no resulta significativa en cuanto a esta estrategia: $-0,095 P = (0,925)$.

Estrategias	1. Alertadores			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Título /Cargo	66	46,4 %	73	48,3 %
2. Apellido	0	0 %	0	0 %
3. Nombre de Pila	13	9,1 %	7	4,6 %
4. Captador de atención	50	35,2 %	52	34,4 %
5. Apelativo cariñoso amistoso: Parentesco	13	9,1 %	19	12,5 %
Total	142	100 %	151	100 %

Tabla 45. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias pertenecientes a la estrategia de alertadores dentro del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

La tabla 45 expone la comparación de las estrategias de la estrategia de alertadores del acto de petición entre los informantes árabes jóvenes y mayores, según el número total de uso y el porcentaje de frecuencia.

Como podemos observar, la distribución entre las subestrategias de la estrategia alertadores del acto de petición es bastante variada: se concentran principalmente en la subestrategia 1. título / cargo (سيدي [sayidī] señor سيديتي [sayidatī] señora صديقي [ṣadyqī] amigo), que cuenta con un porcentaje del 46,4 % en el Grupo I árabe y el 48,3% en el Grupo II, el más elevado. y en la estrategia 4. captador de atención (اسمع [ásmaʿ] oye o escucha, عفوا [afwán] perdone) que cuenta con un porcentaje del 35,2 % en el Grupo I árabe y 34,4% en el Grupo II.

En lo que se refiere a los informantes del Grupo II árabe, encontramos la estrategia 5. apelativo cariñoso amistoso: parentesco (عمتي [amatī] tía o خالتي [jálātī] tía), que cuenta con un porcentaje del 12,5 %. Frente a ellas, encontramos que la estrategia 2. apellido no se utiliza, pues aparece con un porcentaje del 0 % en los dos grupos de informantes árabes.

11.2.2. Subestrategias en el núcleo del acto de petición en los informantes árabes

11.2.2.1. Subestrategias de 2, estrategia directa

Hemos podido recoger un total de 118 testimonios del Grupo I árabe y un total de 85 testimonios del Grupo II árabe. A través el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la estrategia directa se muestra que la representación del uso de esta estrategia en los dos grupos árabes no es significativa: $1,748 P = (0,108)$.

Subestrategias	2. Estrategia directa			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Imperativo	16	13,5 %	25	29,4 %
2. Presente con valor imperativo	0	0 %	0	0 %
3. Performativos explícitos	26	22,1 %	12	14,1 %
4. Performativos evasivos	23	19,4 %	12	14,1 %
5. Declaración de obligación	20	16,9 %	13	15,2 %
6. Declaración de deseo	15	12,7 %	13	15,2 %
7. Declaración de condicionales	18	15,2 %	10	11,7 %
Total	118	100 %	85	100 %

Tabla 46. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia directa del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

Según la frecuencia de uso y el porcentaje de las subestrategias de la 2. estrategia directa entre los dos grupos de informantes árabes, hemos encontrado que el Grupo I árabe muestra una mayor frecuencia de uso de las subestrategias de la 2. estrategia directa del acto de petición (عفواً! [afwan áṭlubu minka án tusá ‘idanī fī ájad al-ḥiḍa’]; *Disculpe! Te pido que me ayudes a coger el zapato*), que el Grupo II árabe.

Y dentro de las subestrategias, la más empleada en el Grupo I árabe es la estrategia 3. performativos explícitos, que cuenta con un porcentaje del 22,1 %, mientras que, en lo que se refiere al Grupo II árabe, la subestrategia más empleada es la 1. imperativo (اعطيني قارورة الملح [A ‘ṭynī qárūrat al-milah] *Dame el salero*), que cuenta con un porcentaje del 29,4 %. Ambas poseen un alto nivel de ‘dirección’.

Pero a continuación encontramos que el mayor porcentaje en el Grupo I lo ofrece la estrategia 4. performativos evasivos (اود ان اطلبك ان تعطيني كاميرتك [áūadu án áṭlibuka án tu ‘ṭynī kámyrataka] *Me gustaría pedirte que me des tu cámara*), con un porcentaje del 19,4 % , mientras

que esa subestrategia en el Grupo II tiene un porcentaje del 14,1 %. Esa subestrategia en el Grupo I va seguida por la estrategia 5. declaración de obligación *يجب عليك ان تعطيني كاميرتك* [ya'yibu 'alayka án tu'tynī kámyrataka] *Tendrías que darme tu cámara*), que cuenta con un porcentaje del 16,9 % en el Grupo I y un porcentaje del 15,2 % en el Grupo II.

11.2.2.2. Subestrategias de 3, estrategia convencionalmente indirecta

Hemos podido documentar un total de 54 peticiones del Grupo I árabe y un total de 51 peticiones del Grupo II árabe, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias de la estrategia convencionalmente indirecta, la representación de su uso en ambos grupos de hablantes árabes se muestra como no significativa: 0,268 P = (0,797).

Subestrategias	3. Estrategia convencionalmente indirecta			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Formulaciones de sugerencia	7	12,9 %	11	21,5 %
2. Interrogación preparatoria	20	37,0 %	13	25,4 %
3. Declaraciones de sentimiento	12	22,2 %	14	27,4 %
4. Declaraciones de sentimiento con performativos	15	27,7 %	13	25,4 %
Total	54	100 %	51	100 %

Tabla 47. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias pertenecientes a la estrategia convencionalmente indirecta dentro del acto de pedir dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

Desde un aspecto general, el porcentaje de uso de las estrategias en los dos grupos tiene poca diferencia. A través de la distribución y frecuencia de las subestrategias de la estrategia 3. convencionalmente indirecta de los informantes árabes jóvenes, encontramos que la estrategia más empleada es la subestrategia 2. interrogación preparatoria (سيكون من الملائم التقاط صور لحفلة عيد الميلاد؟) هل تستطيع ترك لي الكاميرا الخاصة بك؟ [Sayakūn min al-mulá'im áltiqāt suwar liḥaflat 'yd al-mylád, hal

tastaṭy' tarku lī al-kamirā al-jāṣati bika] ¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podría dejarme su cámara?), que cuenta con un porcentaje del 37,0 %, el más elevado, una subestrategia con alta dosis de indirección, que se corresponde con los informantes del Grupo II árabe, en el cual la subestrategia más empleada dentro de la estrategia 3. convencionalmente indirecta del acto de petición es la subestrategia 3. declaraciones de sentimiento (*كنت سأتصل بوالدي لا أحب أن يكونوا مشغولين* [kuntu sá'taṣilu biwálidāi, lá 'uḥibu án yakūno mašgūlyn] *Podría llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados*), que cuenta con un porcentaje del 27,4 %. Esta subestrategia está muy cercana a la estrategia 4. declaraciones de sentimiento con performativos (*أريد أن أطلبك* [áwadu án átlubak] *quiero pedirte que*), que tiene un porcentaje del 27,7 % y del 25,4 % en cada uno de los dos grupos. Esta seguida por la estrategia 3. declaraciones de sentimiento para expresar lo que el hablante siente, desea o necesita (*كنت سأتصل بوالدي لا أحب أن يكونوا مشغولين* [kuntu sá'taṣilu biwálidāi, lá 'uḥibu án yakūno mašgūlyn] *Podría llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados*), que cuenta con un porcentaje del 22,2 %. Sin embargo, encontramos la estrategia 1. formulaciones de sugerencia (*سيكون من الأفضل وضع الأحذية في الرفوف السفلية* [sayakūn min al'-fḍal waḍa 'u al'-ḥḍiyati fī al-rufūf al-suflīya] *Sería mejor poner los zapatos en estanterías más bajas*) se utiliza mucho menos en el Grupo I árabe, que cuenta con un porcentaje del 12,9 %, mientras que en el Grupo II cuenta con un porcentaje del 21,5 %, en comparación con las mencionadas más arriba.

11.2.2.3. Subestrategias de la estrategia 4, no convencionalmente indirecta

Hemos encontrado un total de 13 peticiones en el Grupo I árabe y un total de 7 peticiones en el Grupo II árabe de las estrategias de la estrategia 4. no convencionalmente indirecta del acto

de petición. El análisis de la varianza (ANOVA) la estrategia no convencionalmente indirecta en los dos grupos árabes la muestra como no significativa: 1,414 P = (0,292).

Subestrategias	4. Estrategia no convencionalmente indirecta			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Indicio fuerte	5	38,4 %	2	28,5 %
2. Indicio débil	8	61,5 %	5	71,4 %
Total	13	100 %	7	100 %

Tabla 48. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia no convencionalmente indirecta del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

La tabla 48 presenta las subestrategias de la estrategia 4. no convencionalmente indirecta del acto de petición de los informantes árabes jóvenes y mayores, con unos porcentajes de frecuencia de uso muy favorables en ambos casos a la subestrategia 2. indicio débil. En lo que se refiere a los informantes árabes jóvenes, la subestrategia 2, “indicio débil” (هل انت مشغول؟ / هل هل انت مشغول؟ تساعدي باخذ الحذاء؟ [hal ánta mašgūl, hal tusá ‘idnī Biájid al- ħidá’] ¿Estás ocupado? / ¿Me ayudas a coger los zapatos?) cuenta con un porcentaje del 61,5 %, mientras que en el Grupo II cuenta con un porcentaje del 71,4 %. Sin embargo, encontramos la subestrategia 1. indicio fuerte (في هذه الغرفة) [fi hađihi al-gurfatu al-ýaū sájin katyrán] En esta habitación hace mucho calor) se utiliza mucho menos con un porcentaje del 38,4 % en el Grupo I y con un porcentaje del 28,5 % en el Grupo II.

11.2.2.4. Subestrategias de la estrategia 5, de modificaciones internas: los mitigadores léxicos

Hemos podido documentar un total de 160 peticiones del Grupo I árabe y un total de 129 peticiones del Grupo II árabe. Pese al numeroso nivel de presencia en el corpus, a través del análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias se percibe que el valor de la presencia de la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos, en ambos grupos no es significativa: $0,240 P = (0,818)$.

Subestrategias	5. Modificaciones internas. a. Modificaciones léxicos. Primero: los mitigadores léxicos			
	HN árabe			
	Grupo joven I (20 - 35)		Grupo mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Marcadores de cortesía	118	73,7 %	89	68,9 %
2. Minimizador	17	10,6 %	19	14,7 %
3. (Sub)jetivizador ((Sub)jetivizar)	10	6,2 %	11	8,5 %
4. Mecanismo de consulta	15	9,3 %	10	7,7 %
Total	160	100 %	129	100 %

Tabla 49. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia “modificaciones internas: los mitigadores léxicos” dentro del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

Conforme a la tabla 49, la distribución es bastante variada en ambos grupos. En lo relativo a los informantes árabes la subestrategia más empleada es la 1. marcadores de cortesía (من فضلك [min faḍlika] *Por favor* / يمكنك ان تسمح لي [yumkinaka án tasmaḥa lī] *Me puedes dejar*), que se utiliza en expresiones corteses para conseguir la cooperación del oyente y que cuenta con un porcentaje de 73,7 % en el Grupo I y con un porcentaje del 68,9 % en el Grupo II. A continuación, encontramos la subestrategia 2. minimizador de modificadores (اسمع ، هل يمكن أن تعطيني لحظة قاموسك [’isma‘, hal yumkunu án ta’tynī laḥẓatan qámūsaka] *Oye, ¿me podrías dar un momento tu diccionario?*), que reducen la carga de la fuerza ilocutiva, con un porcentaje del 10,6 % en el Grupo I y con un porcentaje del 14,7 % en el Grupo II. Está seguida de la subestrategia 4. mecanismo de consulta

أعتقد أن السلطة ينقصها الملح ، يمكنك) يمكنك [Hal yumkinuka al- wuṣūl i 'lā al' - ḥdiyatu hunak] ¿Puedes alcanzar los zapatos de ahí?), la cual involucra directamente al oyente para conseguir su cooperación y que cuenta con un porcentaje del 9,3 % en el Grupo I y con un porcentaje del 7,7 % en el Grupo II. Por el contrario, la subestrategia 3. (Sub)jetivizador, (sub)jetivizar (أعتقد أن السلطة ينقصها الملح ، يمكنك) يمكنك [á 'taqid ána al-salaṭa yanquṣuhá al-milḥ, yumkunuka tamriru al-milḥu lī] Creo que la ensalada está sosa ¿puedes pasarme la sal?) se usa con el fin de dar carácter objetivo a una petición, para mitigar la fuerza afirmativa y suele aparecer junto a los verbos: *parecer, creer*. cuenta con un porcentaje del 6,2 % en el Grupo I y del 8,5% en el Grupo II.

11.2.2.5. Subestrategias de la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores léxicos

Hemos recogido un total de 42 testimonios del Grupo I árabe y un total de 40 testimonios del Grupo II árabe. A través el análisis de la varianza (ANOVA) dentro de la estrategia de “modificaciones internas: los intensificadores léxicos”, la diferencia entre ambos grupos de no es significativa: 0,130 P = (0,902).

Subestrategias	6. Modificaciones internas. a. Modificaciones léxicos. Segundo: Los intensificadores léxicos			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Indicadores afirmativos	7	16,6 %	6	15 %
2. Reiteración de la Petición	18	42,8 %	16	40 %
3. Intensificadores de tiempo	17	40,4 %	18	45 %
Total	42	100 %	40	100 %

Tabla 50. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia de “los intensificadores léxicos” del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

La tabla 50 presenta las tres subestrategias dentro de la estrategia 6. los intensificadores léxicos del acto de petición de los informantes árabes jóvenes y mayores. A través de la distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de la estrategia 6. intensificadores léxicos de los dos grupos árabes, hemos encontrado que los informantes árabes del Grupo I usaron más las estrategias de la estrategia de “los intensificadores léxicos” que los informantes árabes del grupo mayor II.

En lo que se refiere al, encontramos Grupo I árabe que la subestrategia más empleada de la estrategia 6. intensificadores léxicos es la 2. reiteración de la petición (مرر لي الجرة ، من فضلك ، مررها) [marir lī al-ŷaratu, min faḍlika, marirhá lī li'ánani 'aṭṣánun] *Pásame la jarra, por favor, pásamela porque tengo mucha sed*), que cuenta con un porcentaje del 42,8 %, el más elevado en este grupo, para enfatizar la importancia de la realización del acto pedido, con un porcentaje del 40 % en el Grupo II. Por el contrario, en lo relativo a los informantes del Grupo II árabe, encontramos que la estrategia más empleada dentro de la estrategia 6. intensificadores léxicos y que cuenta con un porcentaje del 45 %, es la subestrategia 3 intensificadores del tiempo (عندي مكالمة عاجلة) [indī mukálamatan 'áŷilatin] *Tengo una llamada urgente*), que sirve para enfatizar la urgencia del acto pedido. Esta subestrategia en el Grupo I cuenta con un porcentaje elevado también del 40,4 %.

Por el contrario, la subestrategia 1. indicadores afirmativos (ليس لدي طريقة أخرى لاخبار) بالتأكيد ، [Bi-áta 'kyd laysa ladīa ṭaryqatun 'ujrā li'ájbaru wálidai, hal yumkinu án tatrúka lī hátifuka faqaṭ li'ájbariham] *Ciertamente, no tengo otra manera de avisar a mis padres ¿Podría dejarme su teléfono solo para avisarlos?*), que se usa para aumentar el grado de compromiso del oyente, es la estrategia menos utilizada de todas, en comparación con las otras estrategias de la estrategia de los intensificadores léxicos, que cuenta con un porcentaje del 16,6 % en el grupo joven y con un porcentaje del 15 % en el Grupo II.

11.2.2.6. Subestrategias de la estrategia 7, modificaciones internas: las modificaciones sintácticas

Hemos podido documentar un total de 126 peticiones del Grupo I árabe y un total de 89 peticiones del Grupo II árabe. A través el análisis de la varianza (ANOVA) de la estrategia 7. modificaciones internas: las modificaciones sintácticas del acto de petición, la diferencia entre ambos grupos no se muestra como significativa: $0,329 P = (0,758)$.

Estrategias	7. Modificaciones internas. b. Modificaciones Sintácticas			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Condicionales	20	15,8 %	14	15,7 %
2. Reduplicación de verbos	4	3,1 %	2	2,2 %
3. Interrogativos	102	80,9 %	73	82,0 %
Total	126	100 %	89	100 %

Tabla 51. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de las modificaciones sintácticas dentro del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

La tabla 51 señala la cantidad y los porcentajes de las subestrategias de la estrategia 7. modificaciones sintácticas utilizadas por los dos grupos de los informantes árabes, jóvenes y mayores. La subestrategia más empleada de la estrategia de las modificaciones sintácticas es la estrategia 3. interrogativos (هل تمانع...؟ [Hal tumáni‘u] ¿Le importaría...?), que cuenta con un porcentaje del 80,9 % en el Grupo I árabe y con un porcentaje del 82,0 % en el Grupo II. Después, encontramos la estrategia 1. condicionales (en indicativo / juntivo) (إذا كنت تستطيع ترك لي ملاحظتك) [‘ida kunta tastaty‘u tarku lī muláḥazátuka] Si pudieras dejarme tus apuntes) con un porcentaje de 15,8 %. Al contrario, la estrategia 2. reduplicación de verbos (أعطني ، أعطني قارورة الملح) [‘áṭinī, ‘áṭinī

qārūrati al-milaḥu] *Dame, Dame el salero*) es la menos usada de todas y cuenta con un porcentaje de 3,1 % en el Grupo I y de 2,2 % en el Grupo II.

11.2.2.7. Subestrategias de la estrategia 8, perspectiva de la petición

Hemos recogido un total de 46 muestras del Grupo I árabe y un total de 46 muestras del Grupo II árabe. a través el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias de la estrategia de “perspectiva de la petición”, la diferencia entre ambos grupos no dice ser significativa: $0 P = (1)$. En general, hemos encontrado que los dos grupos árabes no tienen diferencia en usar las subestrategias de la estrategia 8. perspectiva de la petición del acto de petición.

Estrategias	8. Perspectiva de la petición			
	HN árabe			
	Grupo joven I (20 - 35)		Grupo mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Perspectiva del hablante	13	28,2 %	11	23,9 %
2. Perspectiva del oyente	14	30,4 %	16	34,7 %
3. Impersonal (la petición impersonal)	12	26,1 %	8	17,3 %
4. Perspectiva inclusiva	7	15,2 %	11	23,9 %
Total	46	100 %	46	100 %

Tabla 52. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia de “perspectiva de la petición” dentro del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

Encontramos que la subestrategia más empleada de la estrategia 8. perspectiva de la petición es la subestrategia 2. perspectiva del oyente (هل يمكنك ان تترك لي قاموسك ؟ [’isma‘, hal yumkunuka án tatrúka lī qámūsaka] *Oye ¿Me dejas tu diccionario?*), con un porcentaje del 30,4 % en el Grupo I y el 34,7% en el Grupo II. Luego, encontramos la estrategia 1, “perspectiva del hablante” (عفوا يجب عليا عمل مكالمة عاجلة ، هل اقدر اخذ هاتفك لان بطارية هاتفي تكون منخفضة ؟ [’afwán, yaýab ’alyá ‘amalu mukálamatan ‘aýilatin, hal áqdiru ájdu hátífuka liána baṭárytu hátifí takūnu

munjafīdatun] *Perdone, tengo que hacer una llamada urgente. ¿Puedo coger su teléfono? porque la batería de mi teléfono está baja*), que tiene un porcentaje del 28,2 % en el Grupo I y un 23,9% en el Grupo II. La estrategia 3. impersonal (la petición impersonal) (يجب عليا عمل مكالمة عاجلة ، هل) [ya'yibu 'ályá 'amalu mukálamatan 'á'yílatin, hal sayakūn min al-mumkin 'istijdám hátifuka] *Tengo que hacer una llamada urgente ¿Sería posible utilizar su teléfono?*) cuenta con un porcentaje del 26,1 %, frente al 17,3% del Grupo II.

En cuanto a la estrategia 4. perspectiva inclusiva (إذا كنت لا تمانع) *Si no te importa*, se lee ['Ida kunta lá tumáni 'u]], que se refiere a peticiones orientadas a ambos (el hablante y el oyente), es la estrategia la menos utilizada de todas, en comparación con las otras estrategias de la estrategia de perspectiva de la petición, que cuenta con un porcentaje del 15,2 %, en el grupo joven, frente al Grupo II con un porcentaje del 23,9 %.

Por el contrario, hemos encontrado que la estrategia 3. impersonal (يجب عليا عمل مكالمة عاجلة) [ya'yibu 'ályá 'amalu mukálamatan 'á'yílatin, hal sayakūn min al-mumkin 'istijdám hátifuka] *Tengo que hacer una llamada urgente ¿Sería posible utilizar su teléfono?*) es la estrategia menos utilizada por el Grupo II árabe, con un porcentaje de 17,3 %, frente a un 26,1% en el Grupo I.

11.2.2.8. Subestrategias de la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos

Hemos documentado un total de 151 peticiones del Grupo I árabe y un total de 158 peticiones del Grupo II árabe. En el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la estrategia de 9. modificaciones externas: mitigadores externos, la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $-0,135 P = (0,895)$.

Subestrategias	9. Modificaciones Externas. a. Mitigadores externos.			
	HN árabe			
	Grupo joven I (20 - 35)		Grupo mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Preparadores	26	17,2 %	15	9,4 %
2. Justificadores	34	22,5 %	38	24,1 %
3. Minimizadores del coste	22	14,5 %	25	15,8 %
4. Disculpas	53	35,1 %	60	37,9 %
5. Compromiso de recompensa o de responsabilidad	16	10,5 %	20	12,6 %
Total	151	100 %	158	100 %

Tabla 53. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de “la estrategia mitigadores externos” del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

La tabla 53 presenta las cinco estrategias de la estrategia 9. mitigadores externos del acto de petición de los informantes árabes jóvenes y mayores. Hemos encontrado que los informantes árabes del Grupo II ha usado más de las estrategias de la estrategia 9. mitigadores externos que los informantes árabes del Grupo I. En lo que se refiere a los informantes del Grupo I árabe, encontramos que la estrategia más empleada de la estrategia mitigadores externos es la subestrategia 4. disculpas (هل يمكنك مساعدتي؟ / عفو / عذرا ، *afūán, ‘udrán, hal yumkunuka musá‘adatī*] *Perdón / Disculpa, ¿puedes ayudarme?*), el hablante pide disculpas por el problema potencial causado por la realización del acto pedido, que cuenta con un porcentaje del 35,1 %, al igual que sucede en el Grupo II, con un porcentaje del 37,9 %. Luego, la subestrategia 2. justificadores (هل يمكنك ترك لي ملاحظتك؟ لانه لم استطيع الحضور إلى الدرس لأنني كنت مريض) *‘udrán, hal yumkunuka tarku lī muláḥazátika, liánahu lá ‘astaṭy‘u al-ḥuḍūru ‘ilā al-darsi l’ianī kuntu maryḍan*] *Perdona ¿podrías dejarme tu notas? Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo*), el hablante expone sus motivos, explicaciones y justificaciones para el acto pedido, que tiene un porcentaje del 22,5 %, mientras que el Grupo II tiene un porcentaje superior aún: el 24,1

% . En cambio, en cuanto a la estrategia 1. preparadores (أحمد ، أرى أن لديك إبريق الماء هناك [Ahmed, 'arā ána ladayka 'ibriq al-má' hunáka] Ahmed veo que tienes ahí la jarra de agua), que acerca la disponibilidad potencial para que el oyente lleve a cabo el acto pedido, cuenta con un porcentaje del 17,2 % en el Grupo I, mientras que el Grupo II lo supera con un porcentaje del 24,1 %. Por el último, la estrategia 3, “minimizadores del coste (اسمع / من فضلك ، هل يمكنك ترك لي لحظة قاموسك؟) ['isma' / min faḍlika, hal yumkunuka tarku lī lahẓatan qámūsaka] Oye / por favor ¿me puedes dejar un momento tu diccionario?), el hablante intenta reducir la carga del coste de la petición, con un porcentaje del 14,5 %. Sin embargo, encontramos que la estrategia 5, “compromiso de recompensa o de responsabilidad (اسمح لي بالكاميرا لي عمل الصور في الحفلة وأعدك بارجاعها اليك قريباً) ['ismaḥ lī bi al-kámyrá lī 'amal al-ṣūar fī al-ḥaflati wa 'a'iduka bi 'irýá'uhá 'ilyka qaryban] Dejarme la cámara para hacer los fotos en la fiesta y te prometo devolverla a ti pronto) es la estrategia la menos utilizada de todas, en comparación con las otras estrategias de la estrategia de mitigadores externos, que cuenta con un porcentaje del 10,5 % en el grupo joven y el grupo mayor cuenta con un porcentaje del 9,4 %. En este grupo de subestrategias encontramos que la 1. preparadores (أحمد ، أرى أن لديك إبريق الماء هناك [Ahmed, 'arā ána ladayka 'ibriq al-má' hunáka] Ahmed, veo que tienes ahí la jarra de agua) es la menos utilizada de todas.

11.2.2.9. Subestrategias de la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos

Hemos podido documentar un total de 21 peticiones del Grupo I árabe y un total de 16 peticiones del Grupo II árabe. En el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la estrategia de “modificaciones externas: intensificadores externos”, a diferencia de lo que hemos visto para el grupo HN español (5*** P= (0,007)), la diferencia entre ambos grupos no resulta significativa: 1,889 P = (0,131).

Subestrategias	10. Modificaciones Externas. b. Intensificadores Externos.			
	HN árabe			
	Grupo joven I (20 - 35)		Grupo mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Reprobación	6	28,5 %	4	25 %
2. Confirmación	8	38,1 %	6	37,5 %
3. Conformidad moral	7	33,3 %	6	37,5 %
Total	21	100 %	16	100 %

Tabla 54. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de “los intensificadores externos” dentro del acto de petición dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

والدادي سيكونان غير مرتاحين عندما لا (En lo que se refiere a la subestrategia 2. confirmación)
 والدادي سيكونان غير مرتاحين عندما لا (*wálidāi sayakūnan gayira murtáhin 'indamá lá yastaliman mukálamatī, hal aqdir 'istijdám hátifuka lahžatan*] Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿podría usar un momentito su teléfono?) que, para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita, cuenta con un porcentaje del 38,1 % en el Grupo I y con un porcentaje del 37,5 % en el Grupo II. A continuación, encontramos la estrategia 3. conformidad moral (*yumkunuka al-yaūma án taqūma bi 'amalun ýayidan, 'ismaḥ lī bi mukálamatin min hátifuka, wa sayabqā wálidāi murtaḥán*] Hoy puede hacer la obra buena, ¿me dejas tu teléfono? y mis padres se quedarán tranquilos), con la cual el hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente mediante la mención de máximas morales, con un porcentaje del 33,3 % en el Grupo I y con un porcentaje del 37,5 % en el Grupo II. Al contrario, hemos encontrado que la estrategia 1. reprobación (*yá lilhaūl, má a 'lā tūlu al-raf, hal yumkin án ta 'tyhum lī*]; *Qué barbaridad! ¡Qué alta es la estantería! ¿Podría al canzármelos?*), mediante la cual el hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas, es la estrategia la menos utilizada de todas, en comparación con las otras estrategias de la estrategia

de intensificadores externos, que cuenta con un porcentaje del 28,5 %, en el Grupo I árabe y con un porcentaje del 25 % en el Grupo II.

12. Comparación de las estrategias y las subestrategias del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I (20 - 35)

12.1. Subestrategias de la estrategia de alertadores

Según los datos absolutos recogidos, encontramos que los informantes árabes jóvenes usaron más la estrategia 1. alertadores que los informantes españoles jóvenes, ya que hemos podido recoger un total de 53 muestras del Grupo I español frente a un total de 142 muestras del Grupo I árabe, sin embargo, como se ve en la tabla 34 situada más arriba, a través el análisis de la varianza (ANOVA), se percibe que la diferencia entre ambos grupos en el uso de esta estrategia en el conjunto de estrategias de petición no es significativa: $-1,366 P = (0,209)$.

Subestrategias	1. Alertadores			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20 – 35 años)			
	HN español (I)		HN árabe (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Título / Cargo	9	16,9 %	66	46,4 %
2. Apellido	0	0 %	0	0 %
3. Nombre de Pila	8	15,0 %	13	9,1 %
4. Captador de atención	17	32,0 %	50	35 %
5. Apelativo cariñoso amistoso: Parentesco	19	35,8 %	13	9,1 %
Total	53	100 %	142	100 %

Tabla 55. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias de la estrategia de “alertadores” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

En lo que se refiere a los informantes españoles jóvenes, la subestrategia más utilizada es la estrategia 5. apelativo cariñoso amistoso: parentesco (*Hija, tía, tío, chico/a, majo/a, joven*), que

cuenta con un porcentaje del 35,8 %, frente al 9,1% del Grupo I árabe (: خالتي [‘amatī] tía / عمتي [jálātī] tía). En lo relativo a los informantes árabes jóvenes la subestrategia más empleada es la subestrategia 1. título / cargo (صديقي *amigo* [šadyqī], سيدتي *señora* [sayidatī] سيدتي *señor* [sayidī] سيدي (*Señor, señora, amigo*). Esto nos permite ver algo que funciona de forma diferente en ambos grupos de jóvenes: la opción por señalar cercanía en los prolegómenos del acto de petición en los jóvenes españoles frente a la tendencia a marcar la distancia en los jóvenes árabes. En cambio, el porcentaje en la subestrategia 4. captador de atención (*Oye, escucha, mira, perdona, hola* / عفوًا [‘afwán] *Perdone*) es muy similar: 32,0 % en el Grupo I español y 35% en el Grupo I árabe. Por último, encontramos la estrategia 3 nombre de pila (*Carlos, Ana, Juan, José* / احمد *Ahmed*, علي *Ali*, محمد *Mohamed*, خالد *Khaled*) que cuenta con un porcentaje bastante alto, del 15,0 % en el Grupo I español y un porcentaje del 9,1 % en el Grupo I árabe. Al contrario, encontramos la estrategia 2. apellido (*Sr. Ramirez, Sra. García* / السيد لطيف [al-sayd latef] *Sr* / السيدة الكيلاني [al-sayda al-kalani] *Sra*) es la estrategia menos utilizada de todas, en comparación con las otras estrategias de la estrategia de alertadores, que cuenta con un porcentaje del 0 % en los dos grupos.

12.2. Subestrategias en el núcleo del acto de petición en los informantes de árabe

12.2.1. Subestrategias de la 2, estrategia directa

Hemos encontrado que el Grupo I árabe muestran una mayor frecuencia de uso de las estrategias de “la estrategia directa” del acto de *petición* que Grupo I español, ya que hemos documentado un total de 118 peticiones del Grupo I árabe y un total de 84 del Grupo I español. Sin

embargo, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la 2. estrategia directa, la diferencia entre ambos grupos no significativa es: $-1,185 P = (0,258)$.

Subestrategias	2. Estrategia directa			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Imperativo	15	17,8 %	16	13,5 %
2. Presente con valor imperativo	0	0 %	0	0 %
3. Performativos explícitos	9	10,7 %	26	22,1 %
4. Performativos evasivos	23	27,3 %	23	19,4 %
5. Declaración de obligación	12	14,2 %	20	16,9 %
6. Declaración de deseo	12	14,2 %	15	12,7 %
7. Declaración de condicionales	13	15,4 %	18	15,2 %
Total	84	100 %	118	100 %

Tabla 56. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a “la estrategia directa” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

Como se muestra en la tabla 56, la subestrategia más empleada de la 2. estrategia directa del Grupo I español es la 4. performativos evasivos (*Me gustaría pedirte que / Tengo que pedirte*), que cuenta con un porcentaje del 27,3 %, frente a lo que encontramos en el Grupo I árabe, en el cual, con un porcentaje del 22,1 %, la más frecuente es precisamente la estrategia 3. performativos explícitos (عفواً! اطلب منك ان تساعدني في اخذ الحذاء [‘afwan áṭlubu minka án tusá ‘idanī fī ájad al-ḥida’] *¡Disculpe! Te pido que me ayudes a coger el zapato*), mientras que la estrategia 4. performativos evasivos (اود ان اطلبك ان تعطيني كاميرتك [áūadu án áṭlibuka án tu ‘tynī kámyrataka] *Me gustaría pedirte que me das tu cámara*) también está presente en este Grupo I con un porcentaje del 19,4 %. Llama la atención el porcentaje bastante elevado de la subestrategia 1. imperativo (*Pásame la sal*) con un porcentaje del 17,8 % en el Grupo I español y un porcentaje algo menor, el 13,5 %, en el Grupo I árabe. Ahora bien, esta subestrategia tan directa va seguida en porcentaje con la estrategia 7. declaración de condicionales (*Me gustaría / querría / desearía*) con un porcentaje del 15,4 % y un

porcentaje del 15,2 % respectivamente, así como por el hecho de que en los dos grupos jóvenes españoles y árabes la estrategia 2. presente con valor imperativo es la estrategia menos utilizada de todas, en comparación con las otras estrategias de la estrategia directa, con un porcentaje del 0 %. Las subestrategias 5. declaración de obligación (يجب عليك ان [yayibu 'alayka án] Tendrías que), y 6. declaración de deseo tienen un comportamiento parecido en ambos grupos, español y árabe.

12.2.2. Subestrategias de la estrategia 3, convencionalmente indirecta

Hemos podido recoger un total de 71 muestras del Grupo I español y un total de 51 muestras del Grupo I árabe. a través el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la estrategia 4. convencionalmente indirecta, la diferencia entre ambos grupos no es significativa: 0,733 P = (0,490).

Subestrategias	3. Estrategia convencionalmente indirecta			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Formulaciones de sugerencia	9	12,6 %	11	21,5 %
2. Interrogación preparatoria	36	50,7 %	13	25,4 %
3. Declaraciones de sentimiento	20	28,1 %	14	27,4 %
4. Declaraciones de sentimiento con performativos	6	8,4 %	13	25,4 %
Total	71	100 %	51	100 %

Tabla 57. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de “la estrategia convencionalmente directa” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

En lo que se refiere a los informantes españoles jóvenes, con diferencia, la estrategia más empleada en este grupo es la estrategia 2. interrogación preparatoria (*¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podría dejarme tu cámara?*), se refiere a condiciones

preparatorios, como la voluntad posibilidad, conveniencia, que cuenta con un porcentaje del 50,7 %, el más elevado. Por el contrario, el Grupo I árabe solo lo utiliza un 25,4%. Después, encontramos la subestrategia 3. declaraciones de sentimiento (*Sería llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados*), para expresar lo que el hablante siente, desea o necesita, con un porcentaje del 28,1 %. En lo relativo a los informantes del Grupo I árabe, encontramos que esta es la subestrategia más empleada (كنت سأتصل بوالدي لا أحب أن يكونوا مشغولين [kuntu sá'tašilu biwálidái, lá 'uhibu án yakūno mašgūlyn] *Sería llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados*), con un porcentaje del 27,4 %. Hay tres subestrategias cuyos porcentajes se ven distintos en cada uno de los grupos de jóvenes. Por un lado, la subestrategia 4. declaraciones de sentimiento con performativos (*Quisiera pedirte que / quiero pedirte que*) es la subestrategia menos utilizada de todas en el Grupo I español con un porcentaje del 8,4 %, en cambio se muestra muy activa en el Grupo I árabe con un porcentaje del 25,4 %. Por el contrario, la estrategia 1. formulaciones de sugerencia: سيكون من الأفضل وضع الأحذية في الرفوف السفلية [sayakūn min al'-fđal wađa 'u al'-hđiyati fī al-rufūf al-suflyā] *Sería mejor poner los zapatos en estanterías más bajas*) es la subestrategia menos utilizada de todas por el Grupo I español, mientras que en comparación en el Grupo I árabe está representada con un porcentaje del 21,5 %. También la subestrategia 1. formulaciones de sugerencia (*Sería mejor poner los zapatos en estanterías más bajas*) está muy poco representada en el Grupo I español, con un 12,6%, y, en cambio, en el Grupo I árabe cuenta con un porcentaje del 21,5 %.

12.2.3. Subestrategias de la estrategia 4, no convencionalmente indirecta

Como expone la tabla 58, según la frecuencia de uso y el porcentaje de las estrategias de la estrategia 4. no convencionalmente indirecta entre los dos grupos de informantes jóvenes españoles

y árabes, hemos encontrado que los informantes españoles jóvenes emplean más las estrategias de “la estrategia no convencionalmente indirecta” que los informantes árabes jóvenes. Hemos podido documentar un total de 18 peticiones del Grupo I español y un total de 13 peticiones del Grupo I árabe. A través el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de “la estrategia no convencionalmente indirecta”, la diferencia entre ambos grupos no resulta significativa: $0,585 P = (0,617)$.

Estrategia	4. Estrategia no convencionalmente indirecta			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Indicio fuerte	5	27,7 %	5	38,4 %
2. Indicio débil	13	72,2 %	8	61,5 %
Total	18	100 %	13	100 %

Tabla 58. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias de “la estrategia no convencionalmente indirecta” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

Tanto en el Grupo I español, con un porcentaje del 72,2 %, como en el Grupo II árabe, con un porcentaje del 61,5 %, encontramos que la estrategia más utilizada de la estrategia 4. no convencionalmente indirecta es la subestrategia 2. indicio débil (*¿Estás ocupado? / ¿Me ayudas a coger los zapatos? / هل انت مشغول؟ / هل تساعدني باخذ الحذاء؟* [hal ánta mašgūl, hal tusá ‘idnī Biájijid al-*hidá*] *¿Estás ocupado? / ¿Me ayudas a coger los zapatos?*).

La estrategia 1. indicio fuerte se utiliza mucho menos tanto en el Grupo I español, con un porcentaje del 27,7 % como en el Grupo I árabe con un porcentaje del 38,4 %.

12.2.4. Subestrategias de la estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos

Hemos recogido un total de 108 testimonios del Grupo I español y un total de 160 testimonios del Grupo I árabe. A través el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la estrategia de 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos, la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $-0,479 P = (0,648)$.

Subestrategias	5. Modificaciones internas. a. Modificaciones léxicos. Primero: Los mitigadores léxicos			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Marcadores de cortesía	42	38,8 %	118	73,7 %
2. Minimizador	29	26,8 %	17	10,6 %
3. Subjetivizador (Subjetivizar)	6	5,5 %	10	6,2 %
4. Mecanismo de consulta	31	28,7 %	15	9,3 %
Total	108	100 %	160	100 %

Tabla 59. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de “modificaciones internas: los mitigadores léxicos” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

En lo relativo a los informantes del Grupo I árabe, cuentan con una subestrategia con una frecuencia de aparición muy grande. En concreto, nos referimos a la subestrategia 1, marcadores de cortesía, (من فضلك [min faḍlika] *Por favor* / هل تعمل لي صالح [hal ta ‘amal lī ṣāliḥan] *Hacer el favor*), que cuenta con un porcentaje del 73,7 %. En cambio, en lo que se refiere al Grupo I español, la subestrategia 1. marcadores de cortesía (*Por favor / me puedes dejar / hacer el favor*) cuenta con un porcentaje del 38,8 %, si bien es el más elevado en este grupo, seguida de la estrategia 4. mecanismo de consulta (*¿puedes alcanzar a los zapatos de ahí arriba?*), que involucra directamente al oyente para conseguir su cooperación, con un porcentaje del 28,7 %. El resto de subestrategias en el Grupo I árabe tienen unos porcentajes muy inferiores al de los marcadores: la subestrategia 2. minimizador (اسمع ، هل يمكن أن تمرر لي لحظة قارورة الملح [ásma ‘, hal yumkin án tumarir lī laḥazatin qārūrati al-milah] *Oye ¿me podrías pasar un momento el salero?*) con un porcentaje

del 10,6 %, seguida por la subestrategia 4. mecanismo de consulta, con un porcentaje del 9,3 % y por la subestrategia menos usada en el Grupo I árabe, la subestrategia 3. (sub)jetivizador, (sub)jetivizar, que cuenta con un porcentaje del 6,2 %.

Por el contrario, en el Grupo I español la estrategia 2. minimizador modificadores que reducen la carga de la fuerza ilocutiva (*Oye, ¿me podrías pasar un momento el salero?*), cuenta con un porcentaje bastante más amplio, el 26,8 %, mientras que la estrategia 3 subjetivizador, subjetivizar (*Creo que podría hacer buenos fotos con tu cámara* / أعتقد أنه يمكنني عمل صور جيدة باستخدام كاميراتك *Creo que podría hacer buenos fotos con tu cámara*, se lee [á ‘taqid ánahu yumkinanī ‘amal šuwar ýayada biástijdám kámyrátika]), que se usa con el fin de dar carácter subjetivo a una petición para mitigar la fuerza afirmativa y suele aparecer junto a los verbos *parecer*, *creer*, se utiliza mucho menos y cuenta con un porcentaje del 5,5 %.

12.2.5. Subestrategias de la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores léxicos

Hemos podido documentar un total de 47 peticiones del Grupo I español y un total de 42 del Grupo I árabe, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias de la estrategia de “modificaciones internas: los intensificadores léxicos”, la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $0,298 P = (0,779)$. En general, hemos encontrado que los dos grupos jóvenes no tienen mucha diferencia en uso las subestrategias de la estrategia 6. intensificadores léxicos del acto de petición. Como expone la tabla 60, según la frecuencia de uso y el porcentaje de las subestrategias de la estrategia de intensificadores léxicos entre los dos grupos de informantes jóvenes españoles y árabes, hemos encontrado que el Grupo I español, utilizaron más las subestrategias de esta estrategia que el Grupo I árabe.

Subestrategias	6. Modificaciones internas. a. Modificadores léxicos. Segundo: los intensificadores léxicos			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Indicadores afirmativos	8	17,0 %	7	16,6 %
2. Reiteración de la Petición	16	34,0 %	18	42,8 %
3. Intensificadores de tiempo	23	48,9 %	17	40,4 %
Total	47	100 %	42	100 %

Tabla 60. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia de “los intensificadores léxicos” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

En lo que se refiere al Grupo I español, encontramos que la estrategia más usada de la estrategia de los intensificadores léxicos es la estrategia 3. intensificadores del tiempo (*Ahora mismo, en seguida / darse prisa*), que sirven para enfatizar la urgencia del acto pedido, con un porcentaje del 48,9 %. En cambio, en lo relativo a los informantes del Grupo I árabe hemos encontrado que la subestrategia más usada en los intensificadores léxicos es la subestrategia 2, reiteración de la petición (مرر لي الجرة ، من فضلك ، مررها لي لأنني عطشان جدا [marir lī al-ŷaratu, min faḍlika, marirhá lī li'ánani 'aṣṣánun] *Pásame la jarra, por favor, pásamela, porque tengo mucha sed*), con el fin de enfatizar la importancia de la realización del acto pedido, que cuenta con un porcentaje del 42,8 %. Es un matiz importante: urgencia frente a importancia en cada uno de los grupos de hablantes jóvenes. La segunda posición, en quiasmo perfecto, es en el caso del Grupo I español la subestrategia 2. reiteración de la petición, que tiene un porcentaje del 34,0 %. (229), mientras que en el Grupo I árabe la segunda posición la ocupa la estrategia 3. intensificadores de tiempo (عندي مكالمة عاجلة [indī mukálamatan 'áŷilatin] *Tengo una llamada urgente*), que sirve para enfatizar la urgencia del acto pedido, con un porcentaje del 40,4 %.

A su vez, encontramos que la subestrategia 1. indicadores afirmativos (*Ciertamente, no tengo otra manera de avisar a mis padres ¿Podría dejarme su teléfono solo para avisarlos?* / بالتأكيد

ليس لدي طريقة أخرى لاجبار والدي ، هل يمكن أن تترك لي هاتفك فقط لاجبارهم؟ [Bi-áta 'kyd laysa ladīa țaryqatun 'ujrā li'ájbaru wáldaī, hal yumkinu án tatruka lī hátífuka faqaț li'ájbariham] Ciertamente, no tengo otra manera de avisar a mis padres ¿Podría dejarme su teléfono solo para avisarlos?), que sirve para aumentar el grado de compromiso del oyente, es la estrategia menos utilizada de todas en el Grupo I español, con un porcentaje del 17,0 % y en el Grupo I árabe, que cuenta con un porcentaje del 16,6 %.

12.2.6. Subestrategias de la estrategia 7, modificaciones internas: modificaciones sintácticas

A través el análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la estrategia 7 modificaciones internas: modificaciones sintácticas, la diferencia entre ambos grupos no indica niveles significativos: $-0,038 P = (0,971)$. Desde el análisis de los porcentajes, en cambio, hemos encontrado que el Grupo I árabe muestra una gran semejanza de uso de las subestrategias de la estrategia 7. modificaciones sintácticas del acto de petición que el Grupo I español, ya que hemos podido recoger un total de 121 muestras del Grupo I español y un total de 126 muestras del Grupo I árabe.

Subestrategias	7. Modificaciones internas. b. Modificaciones sintácticas			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Condicionales	13	10,7 %	20	15,8 %
2. Reduplicación de verbos	6	4,9 %	4	3,1 %
3. Interrogativos	102	84,2 %	102	80,9 %
Total	121	100 %	126	100 %

Tabla 61. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de “modificaciones internas: modificaciones sintácticas” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

La subestrategia más empleada por ambos grupos, Grupo I español y Grupo I árabe, dentro de la estrategia 7. modificaciones sintácticas, es la estrategia 3, “interrogativos” (*¿Puedes...? ¿Le importaría...? / هل تمانع...? [Hal tumáni‘u] ¿Le importaría...?*), que cuenta con un porcentaje del 84,2 % y del 80,9 %, respectivamente. Los porcentajes de la subestrategia 1. condicionales (*Si pudieras dejarme tus apuntes / إذا كنت تستطيع ترك لي ملاحظاتك [‘ida kunta tastay‘u tarku lī muláḥazátuka] Si pudieras dejarme tus apuntes*) son favorables al Grupo I árabe, con un 15,8 % frente al 10,7 % del Grupo I español.

En cambio, la subestrategia 2. reduplicación de verbos (*Dame, Dame el salero / أعطني ، أعطني قارورة الملح [‘áṭinī, ‘áṭinī qārūrati al-milaḥu] Dame, dame el salero*) es la menos utilizada en ambos, con una mínima ventaja porcentual para el Grupo I español, con un porcentaje del 4,9 % frente al 3,1 % del Grupo I árabe.

12.2.7. Subestrategias de la estrategia 8, perspectiva de la petición

En esta tabla encontramos que el Grupo I español y el Grupo I árabe están muy igualados en el número total de uso de la estrategia 8. perspectiva de la petición: hemos encontrado un total de 50 peticiones del Grupo I español y un total de 46 peticiones del Grupo I árabe. Y en la comparativa de ambos grupos, a través el análisis de la varianza (ANOVA), la diferencia entre ambos grupos no resulta significativa: 0,414 P = (0,693).

Subestrategias	8. Perspectiva de la petición			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20-35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Perspectiva del hablante	16	32 %	13	28,2 %
2. Perspectiva del oyente	15	30 %	14	30,4 %

3. Impersonal (la petición impersonal)	11	22 %	12	26,1 %
4. Perspectiva inclusiva	8	16 %	7	15,2 %
Total	50	100 %	46	100 %

Tabla 62. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia de “perspectiva de la petición” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

En lo que se refiere a la subestrategia 1. perspectiva del hablante (*Perdone, es que tengo que hacer una llamada urgente ¿puedo coger su teléfono, por favor? Es que no hay ninguna cabina cerca/ عفوا ، يجب عليا عمل مكالمة عاجلة ، هل اقدر اخذ هاتفك لان بطارية هاتفي تكون منخفضة ؟* [‘afwán, yaýab ‘alyá ‘amalu mukálamatan ‘aýilatin, hal áqdiru ájdu hátífuka liána baṭárytu hátifī takūnu munjaḥīdatun] *Perdona, tengo que hacer una llamada urgente ¿Puedo coger tu teléfono? porque la batería de mi teléfono está baja*), cuenta con un porcentaje del 32 % en el Grupo I español frente al 28,2 % del Grupo I árabe. Se muestra ligeramente favorable al grupo de lengua nativa española, rasgo significativo si comparamos estos porcentajes con los de la subestrategia 2. perspectiva del oyente (*Oye, ¿me dejas tu diccionario? / هل يمكنك ان تترك لي قاموسك ؟* [‘isma ‘, hal yumkunuka án tatrūka lī qámūsaka] *Oye ¿me dejas tu diccionario?*), que ofrece porcentajes algo ligeramente favorables en esta ocasión al grupo de lengua árabe: un porcentaje del 30 % en el caso del Grupo I español frente al 30,4% del Grupo I árabe.

Por el contrario, encontramos que la estrategia 4. perspectiva inclusiva (*Si no te importa dame tu diccionario / إذا كنت لا تمانع [‘Ida kunta lá tumáni ‘u] Si no te importa...*), que se refiere a peticiones orientadas a ambos (el hablante y el oyente), es la estrategia menos utilizada de todas, en comparación con las otras estrategias de la estrategia de perspectiva de la petición, con un porcentaje del 16 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 15,2 % en el Grupo I árabe.

12.2.8. Subestrategias de la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos

Hemos encontrado que los informantes árabes del Grupo I usaron más las subestrategias de la estrategia 9. modificaciones externas: mitigadores externos que los informantes españoles del grupo joven. Como se muestra en la tabla 63, se han recogido un total de 116 testimonios del Grupo I español y un total de 151 testimonios del Grupo I árabe. No obstante, el análisis de la varianza (ANOVA) de esta estrategia referida al conjunto de informantes de las dos lenguas no ha resultado significativa: $-0,882 P = (0,403)$.

Subestrategias	9. Modificaciones externas. a. Mitigadores externos.			
	Comparación: HN españoles y árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Preparadores	16	13,7 %	26	17,2 %
2. Justificadores	26	22,4 %	34	22,5 %
3. Minimizadores del coste	20	17,2 %	22	14,5 %
4. Disculpas	40	34,4 %	53	35,1 %
5. Compromiso de recompensa o de responsabilidad	14	12,1 %	16	10,5 %
Total	116	100 %	151	100 %

Tabla 63. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de “modificaciones externas: mitigadores externos” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

Porcentualmente, la subestrategia más empleada en ambos grupos es la 4. disculpas (*Perdón, disculpa ¿puedes ayudarme? / هل يمكنك مساعدتي؟* / عذرا ، [‘udrán, hal yumkunuka musá‘adatī] *Disculpa ¿puedes ayudarme?*), es decir que el hablante pide disculpas por el problema potencial causado por la realización del acto de pedido. En lo que se refiere al Grupo I español

cuenta con un porcentaje del 34,4 %, en lo relativo a los informantes del Grupo I árabe, cuenta con un porcentaje del 35,1 %.

A continuación, nos encontramos la subestrategia 2. justificadores (*Perdona ¿podrías dejarme tu diccionario? Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo* / عذرا ، هل يمكنك ترك ['udrān, hal yumkunuka tarku lī muláḥazátika, liánahu lá 'astaṭy'u al-ḥudūru 'ilā al-darsi l'ianī kuntu maryḍan] *Perdona ¿podrías dejarme tu notas? Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo*), es decir que el hablante expone sus motivos, explicaciones y justificaciones para el acto pedido, que tiene un porcentaje del 22,4% en el Grupo I español y un porcentaje del 22,5 % en el grupo I árabe. La subestrategia 3. minimizadores del coste (*Oye / por favor ¿me puedes dejar un momento tu diccionario?* / اسمع / من فضلك، هل يمكنك ترك لي لحظة قاموسك؟ ['isma' / min faḍlika, hal yumkunuka tarku lī laḥzatan qámūsaka] *Oye / por favor ¿me puedes dejar un momento tu diccionario?*), es decir, el hablante intenta reducir la carga del coste de la petición, con un porcentaje del 17,2 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 14,5 % en el Grupo I árabe.

En el Grupo I español cuenta con un porcentaje del 13,7 % la subestrategia 1. preparadores (*Juan veo que tienes ahí la jarra de agua* / أرى أن لديك إبريق الماء هناك [Ahmed, 'arā āna ladayka 'ibriq al-má' hunáka] *Ahmed veo que tienes ahí la jarra de agua*, es decir que acerca de la disponibilidad potencial para que el oyente lleve a cabo el acto pedido, mientras que en el Grupo I árabe registra un porcentaje del 17,2 %. También encontramos en el Grupo I español, la estrategia 5. compromiso de recompensa o de responsabilidad (*Déjame la cámara para hacer las fotos en la fiesta y te prometo devolvértela a ti pronto* / اسمح لي بالكاميرا لي عمل الصور في الحفلة وأعدك باجاعتها اليك ['ismaḥ lī bi al-kámyrá lī 'amal al-ṣūar fī al-ḥaflati wa 'a'iduka bi 'irýá'uhá 'ilyka qaryban] *Dejarme la cámara para hacer las fotos en la fiesta y te prometo devolverla a ti pronto*), es decir

que el hablante promete una recompensa a cambio de realización de su petición, es la subestrategia menos utilizada por el Grupo I español, que tiene un porcentaje del 12,1 % y un porcentaje del 10, 5 % en el Grupo I árabe.

12.2.9. Subestrategias de la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos

Hemos documentado un total de 28 peticiones del Grupo I español y un total de 21 peticiones del Grupo I árabe. En general, como se va viendo por el análisis que llevamos hecho hasta aquí, tanto los informantes jóvenes españoles como árabes utilizan las mismas estrategias a la hora de hacer una petición, es decir, en general las dos culturas tienen las mismas estrategias y subestrategias del acto de petición, con la diferencia en la frecuencia de uso.

Tan solo hemos detectado un momento de uso diferencial significativo, como hemos indicado ya en el análisis de la estrategia de “intensificadores externos” del acto de petición en el caso de los dos Grupos del español –de acuerdo con lo señalado en la tabla 33 del presente trabajo– de acuerdo con el análisis de la varianza (ANOVA), esta estrategia, también en la comparación entre ambos grupos, da muestras de un valor significativo: $3,5^{**}$ $P = (0,024)$, como se señala en la tabla 34 de este trabajo.

Subestrategias	10. Modificaciones Externas. b. Intensificadores Externos.			
	Comparación: HN Españoles y Árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Reprobación	9	32,1 %	6	28,5 %
2. Confirmación	10	35,7 %	8	38,1 %
3. Conformidad moral	9	32,1 %	7	33,3 %
Total	28	100 %	21	100 %

Tabla 64. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia de “intensificadores externos” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

Como muestra la tabla 64, la subestrategia de la estrategia 10. intensificadores externos con mayor porcentaje de aparición en el Grupo I español (35,7%) y en el Grupo I árabe (38,1%) es la estrategia 2. confirmación (*Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿Entiende mi situación? ¿Podría usar un momentito su teléfono?* / والدادي سيكونان غير مرتاحين عندما لا يستلمان مكالمتي ، هل اقدر استخدام هاتفك لحظة ؟ [wálidāi sayakūnan gayira murtáhin 'indamá lá yastaliman mukálamati, hal aqdir 'istijdám hátifuka lahžatan] *Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿Entiende mi situación? ¿Podría usar un momentito su teléfono?*), mediante la cual, para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita.

Por otra parte, la subestrategia 1. reprobación (*¿Qué barbaridad! ¿Qué alta es la estantería! ¿Podría al canzármelos?* / ياللهول! ما اعلى طول الرف! هل يمكن أن تعطيهم لي؟ [yá lilhaūl, má a'lā tūlu al-raf, hal yumkin án ta'tyhum lī] *¿Qué barbaridad! ¿Qué alta es la estantería! ¿Podría al canzármelos?*), es decir, el hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas, que tiene un porcentaje del 32,1 % en el Grupo I español y porcentaje del 28,5 % en el Grupo I árabe. El mismo porcentaje del 32,1 % tiene en el Grupo I español la subestrategia 3. conformidad moral (*Hoy puede hacer la obra buena del día dejándome su móvil, y mis padres se quedarán tranquilos*), el hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente mediante la mención de máximas morales, mientras que en el Grupo I árabe esta subestrategia (يمكنك اليوم أن تقوم بعمل جيد اسمح لي بمكالمة من هاتفك وسيبقى والدادي) [yumkunuka al-yaūma án taqūma bi'amalun ŷayidan, 'ismaḥ lī bi mukálamatin min hátifuka, wa sayabqā wálidāi murtaḥán] *Hoy puede hacer la obra buena, ¿me dejas tu teléfono? Y así mis padres se quedarán tranquilos*) tiene un porcentaje del 33,3 %.

13. Comparación de las subestrategias del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del Grupo II (50-65)

13.1. Subestrategias de la estrategia 1, alertadores

Si bien a través del análisis de la varianza (ANOVA) de la estrategia de los alertadores, la diferencia entre ambos grupos no resulta significativa (-1,476 P = (0,178)), en cuanto a los números absolutos, es uno de los puntos del análisis en el que se nota una diferencia más que notable entre el Grupo II árabe y el Grupo II español.

Hemos documentado un total de 46 peticiones del Grupo II español y un total de 151 peticiones del Grupo II árabe. A la vista de estas cantidades, se percibe el uso más frecuente de las diferentes subestrategias de 1. alertadores por parte de los informantes del Grupo II árabe.

No obstante, debemos atender a los porcentajes de las distintas subestrategias en concreto para poder concluir las funciones que priman en la elección de alguna de las subestrategias en concreto.

Subestrategias	1. Alertadores			
	Comparación: HN Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Título / Cargo	13	28,2 %	73	48,3 %
2. Apellido	0	0 %	0	0 %
3. Nombre de Pila	5	10,8 %	7	4,6 %
4. Captador de atención	13	28,2 %	52	34,4 %
5. Apelativo cariñoso amistoso: Parentesco	15	32,6 %	19	12,5 %
Total	46	100 %	151	100 %

Tabla 65. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de “alertadores” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

Así, por ejemplo, en lo que se refiere al Grupo II español, encontramos que la estrategia más usada dentro de la estrategia de los alertadores es la subestrategia 5. apelativo cariñoso amistoso: parentesco (*Hija, tía, tío, chico/a, majo/a, joven* / عمتي [‘amātī] tía, [‘amī] tío / خالتي [jālatī] tía) que cuenta con un porcentaje del 32,6 % frente al 12,5 % del Grupo II árabe. Esto es un detalle importante en el conjunto de la frecuencia de aparición de los alertadores: aumenta el grado de proximidad o cercanía del Grupo II español frente al Grupo II árabe en la fase inicial de la enunciación del acto de habla de petición. Por el contrario, tenemos que la subestrategia 1. titulo / cargo (*Señor, señora, amigo* / سيدي [sayidī] señor سيدتي [sayidatī] señora صديقي [šadyqī] amigo) es la subestrategia más usada de la estrategia de los alertadores dentro del Grupo II árabe, que cuenta con un porcentaje del 48,3 %, frente al 28,2 % del Grupo II español. Este mismo porcentaje (28,2%) es el observamos en la subestrategia 4. captador de atención (*Oye, escucha, mira* / اسمع [ásma] oye / escucha, عفوا [‘afwán] Perdona) en el Grupo II español, mientras que en el Grupo II árabe encontramos que tiene un porcentaje del 34,4 %. Las otras dos subestrategias (3. nombre de pila; 2. Apellido) ofrecen en ambos grupos unos porcentajes similares bajos o nulos.

13.2. Subestrategias en las estrategias del núcleo del acto de habla de petición entre los Grupos I y II españoles y árabes

13.2.1. Subestrategias de 2, estrategia directa

Encontramos que los informantes españoles mayores se sirvieron algo más de las subestrategias de la estrategia 2. directa que los informantes árabes mayores, ya que hemos podido documentar un total de 89 peticiones del Grupo II español y un total de 85 peticiones del Grupo II

árabe, sin embargo, del análisis de la varianza (ANOVA) de la estrategia directa en el conjunto de todas ellas se concluye que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $0,131 P = (0,897)$.

Estrategias	2. Estrategia directa			
	Comparación: HN Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Imperativo	16	17,9 %	25	29,4 %
2. Presente con valor imperativo	0	0 %	0	0 %
3. Performativos explícitos	8	8,9 %	12	14,1 %
4. Performativos evasivos	14	15,7 %	12	14,1 %
5. Declaración de obligación	5	5,6 %	13	15,2 %
6. Declaración de deseo	25	28,1 %	13	15,2 %
7. Declaración de condicionales	21	23,5 %	10	11,7 %
Total	89	100 %	85	100 %

Tabla 66. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de “la estrategia directa” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

Otra cosa es lo referente a la frecuencia en porcentaje de cada una de las subestrategias por cada Grupo II. Es entonces cuando se perciben ciertas diferencias significativas. Así, por ejemplo, en lo que se refiere al Grupo II español encontramos que la estrategia más usada de la estrategia directa es la subestrategia 6. declaración de deseo (*Me gusta / quiero / deseo que* / أود [áwadu] *Me gusta*, أريد [áurydu] *quiero*, أتمنى ان [átamanā án] *deseo que*), que cuenta con un porcentaje del 28,1 %, el más elevado de este grupo frente al Grupo II árabe, en el cual esta subestrategia ocupa el segundo lugar con un 15,2% y en el que la subestrategia más usada es la 1. imperativo (*Pásame la sal / اعطيني قارورة الملح* [á'tynī qárūrat al-milah] *Dame salero de la sal*), que cuenta con un porcentaje del 29,4 %, frente al 17,9 % de esta subestrategia en el Grupo II español.

En el Grupo II español encontramos, antes de la subestrategia 1. imperativo, la estrategia 7. declaración de condicionales (*Me gustaría / querría / desearía* / أود ان [áwadu án] *Me gustaría*,

أريد ان [áurydu án] *querría*, أتمنى ان [átamanā án] *desearía*), con un porcentaje del 23,5 %, frente al 11,7% del Grupo II árabe, y, después de la subestrategia 1. imperativo tenemos en el Grupo II español la subestrategia 4. performativos evasivos (*Me gustaría pedirte que / Tengo que pedirte que*), con un porcentaje del 15,7 % muy igualado con el Grupo II árabe con un porcentaje del 14,1 %. En lo relativo al Grupo II árabe, siguen las diferencias porcentuales, ya que la estrategia 5. declaración de obligación (*Deberías / Tendrías que / ان يجب عليك [ya'yibu 'alayka án] Tendrías que*) ofrece un porcentaje del 15,2 %, frente al Grupo II español, que cuenta con un porcentaje muy reducido, el 5,6 %. Y el porcentaje de la subestrategia 3. performativos explícitos (*¡Disculpe! Te pido / pedimos que*), con un porcentaje de 14,1%, es superior al 8,9 % del grupo II español.

Todos estos resultados nos proporcionan un resultado de una mayor utilización de los recursos del discurso ‘directo’ en el acto de petición en el caso del Grupo II árabe que en el Grupo II español.

13.2.2. Subestrategias de la estrategia 3, convencionalmente indirecta

Numéricamente hemos podido documentar un total de 56 peticiones del Grupo II español y un total de 51 peticiones del Grupo II árabe. Y, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias, la diferencia en la utilización de la estrategia 3. convencionalmente indirecta entre ambos grupos no resulta significativa: 0,290 P = (0,781).

Subestrategias	3. Estrategia convencionalmente indirecta			
	Comparación: HN Mayor Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Formulaciones de sugerencia	7	12,5 %	11	21,5 %

2. Interrogación preparatoria	26	46,4 %	13	25,4 %
3. Declaraciones de sentimiento	14	25 %	14	27,4 %
4. Declaraciones de sentimiento con performativos	9	16,1 %	13	25,4 %
Total	56	100 %	51	100 %

Tabla 67. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a “la estrategia convencionalmente indirecta” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

Sin embargo, es útil el contraste porcentual entre ambos grupos, ya que, en lo que se refiere al Grupo II español, encontramos que la subestrategia más usada de la estrategia 3. convencionalmente indirecta es la 2. interrogación preparatoria (*¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podría dejarme su cámara?* / *سيكون من الملائم التقاط صور لحفلة عيد الميلاد؟ هل سيمكن من الملائم التقاط صور لحفلة عيد الميلاد؟ هل* *تستطيع ترك لي الكاميرا الخاصة بك؟* [Sayakūn min al-mulá'im áltiqát suwar liḥaflat 'yd al-mylád, hal tastaty' tarku lī al-kamirá al-jáṣati bika] *¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podría dejarme su cámara?*), que se refiere a condiciones preparatorias, como la voluntad, la posibilidad, la conveniencia. En el Grupo II español cuenta con un porcentaje del 46,4 %. En cambio, en lo relativo al Grupo II árabe, el mayor porcentaje de las subestrategias dentro de esta estrategia es la 3. declaraciones de sentimiento (*Querría llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados* / *كنت سأتصل بالدي, لا أحب أن يكونوا مشغولين* [kuntu sá'taṣilu biwálidāi, lá 'uhibu án yakūno mašgūlyn] *Quería llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados*), con la cual se expresa lo que el hablante siente, desea o necesita, que cuenta con un porcentaje del 27,4 % en ese grupo, mientras que en el Grupo II español tiene un porcentaje algo menor, el 25 %. La subestrategia 4. declaraciones de sentimiento con performativos (*Quisiera pedirte que / quiero pedirte que* / *أود أن أطلبك* [Auadu an atlubaq] *Quisiera pedirte que / أريد أن أطلبك* [Uridu an atlubaq] *Quiero pedirte que*) tiene mucha presencia de uso en el Grupo II árabe 25,4 %, frente al porcentaje del 16,1 % del Grupo II español.

Sucede algo parecido con la subestrategia 1. formulaciones de sugerencia (*Sería mejor poner los zapatos en estanterías más bajas* /سيكون من الأفضل وضع الأحذية في الرفوف السفلية [sayakūn min al'-fdal waḍa 'u al'-hdiyati fī al-rufūf al-suflyā]) *Sería mejor poner los zapatos en estanterías más bajas*) que tiene un porcentaje del 21,5 % en el Grupo II árabe frente al 12,5% que se detecta en el Grupo II español.

La fuerza representativa de una de las subestrategias en el Grupo II español, en concreto la interrogación indirecta, contrasta con la distribución más igualitaria entre diversas estrategias de indirección que se ve en el Grupo II árabe.

13.2.3. Subestrategias de la estrategia 4, no convencionalmente indirecta

Numéricamente, hemos encontramos que el Grupo II español ofrece una pequeña diferencia de frecuencia de uso de las subestrategias de la estrategia 4. no convencionalmente indirecta del acto de petición frente al Grupo II árabe: hemos podido recoger un total de 10 testimonios del Grupo II español y un total de 7 testimonios del Grupo II árabe. En el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias, en cuanto a la estrategia 4. no convencionalmente indirecta”, la diferencia entre ambos grupos no es significativa: 0,287 P = (0,800).

Subestrategias	4. Estrategia no convencionalmente indirecta			
	Comparación: HN Mayor Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Indicio fuerte	0	0 %	2	28,5 %
2. Indicio débil	10	100 %	5	71,4 %
Total	10	100 %	7	100 %

Tabla 68. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de “la estrategia no convencionalmente indirecta” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

En la distribución porcentual entre las dos subestrategias, encontramos que en el Grupo II español la subestrategia que cuenta con un porcentaje del 100% dentro de la estrategia 4. no convencionalmente indirecta es la 2. indicio débil (*¿Estás ocupado? ¿Me ayudas a recoger los zapatos?* / هل انت مشغول؟ / هل تساعدني باخذ الحذاء؟) [hal ánta mašgūl, hal tusá'idnī Biájiḍ al- ḥiḍá'] (*¿Estás ocupado? ¿Me ayudas a recoger los zapatos?*).

En lo que se refiere al Grupo II árabe, encontramos que la subestrategia más utilizada de la estrategia 3. no convencionalmente indirecta es también la 2. indicio débil, que cuenta con un porcentaje del 71,4 %, pero en el Grupo II árabe aparece también la subestrategia 1. indicio fuerte (في هذه الغرفة الجو ساخن كثيرا) [fī haḍihi al-gurfatu al-ḡaū sájin kaṭyrán] (*En esta habitación hace mucho calor*), con un porcentaje del 28,5%.

13.2.4. Subestrategias de la estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos

Hemos recogido un total de 80 testimonios del Grupo II español y un total de 129 testimonios del Grupo II árabe de la estrategia 5. modificaciones internas: los mitigadores léxicos. Y, a través el análisis de la varianza (ANOVA) de estrategias, la diferencia entre ambos grupos no resulta significativa: $-0,586 P = (0,579)$.

Subestrategias	5. Modificaciones internas. a. Modificaciones léxicos. Primero: Los mitigadores léxicos			
	Comparación: HN Mayor Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Marcadores de cortesía	44	55 %	89	68,9 %
2. Minimizador	12	15 %	19	14,7 %
3. jetivizador (jetivizar)	4	5 %	11	8,5 %

4. Mecanismo de consulta	20	25 %	10	7,7 %
Total	80	100 %	129	100 %

Tabla 69. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de “los mitigadores léxicos” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

La tabla 69 expone la comparación de las estrategias de la estrategia de “los mitigadores léxicos” del acto de petición entre los informantes mayores españoles árabes, según el número total de uso y el porcentaje de frecuencia entre los dos grupos. Sin embargo, si examinamos con más detalle el empleo de las estrategias mencionadas más arriba de la estrategia de “los mitigadores léxicos” del acto de petición, la diferencia es evidente entre los informantes árabes mayores y los informantes españoles mayores de las estrategias de la estrategia de “los mitigadores léxicos” del acto de petición. Encontramos que la subestrategia de la estrategia 5. los mitigadores léxicos más utilizada por los dos Grupos II, español y árabe, es la subestrategia 1. marcadores de cortesía. (*Por favor / me puedes dejar / hacer el favor / من فضلك يمكنك ان تسمح لي [min faḍlika, yumkunuka án tasmaḥa lī] Por favor, me puedes dejar...*), es decir, expresiones corteses para conseguir la cooperación del oyente, que cuenta con un porcentaje del 55 % y el 68,9 %, respectivamente.

Frente a esa similitud de resultados entre los dos grupos, encontramos una clara diferencia porcentual en la frecuencia de la subestrategia 4. mecanismo de consulta (*¿puedes alcanzar a los zapatos de ahí arriba? / هل لديك مانع ان تترك لي كاميرتك؟! [hal ladayka máni ‘u án tatruka lī kámyratuka] ¿Te importaría dejarme tu cámara?*), es decir, involucra directamente al oyente para conseguir su cooperación. En este caso, el Grupo II español ofrece un porcentaje del 25 % frente al resultado más exiguo del 7,7 % en el Grupo II árabe.

En el Grupo II español, esa subestrategia va seguida por la estrategia 2. minimizador (*Oye, ¿me podrías pasar un momento el salero? / هل يمكن أن تمرر لي لحظة قارورة الملح [ásma‘, hal*

yumkin án tumarir lī laḥazatin qārūrati al-milah] Oye, ¿me podrías pasar un momento el salero?) es decir modificadores léxicos que reducen la carga de la fuerza ilocutiva. En este caso, los porcentajes son muy parejos en ambos grupos: el Grupo II español con un porcentaje del 15 % y el Grupo II árabe, con un porcentaje del 14,7 %. La subestrategia 3. (Sub)jetivizador / jetivizar (*Creo que la ensalada está sosa ¿puedes pasarme la sal?*) que le da carácter jetivo a una petición, en este caso de (sub)jetivización, para mitigar la fuerza afirmativa mediante verbos como *parecer*, *creer*, es la menos usada de todas por los dos grupos: el Grupo II español, que tiene un porcentaje del 5 %, y el Grupo II árabe, con un porcentaje algo mayor, el 8,5 %.

13.2.5. Estrategias de la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores léxicos

Se ha documentado un total de 32 peticiones del Grupo II español y un total de 40 peticiones del Grupo II árabe.

A través el análisis de la varianza (ANOVA) la estrategia 6. modificaciones internas: los intensificadores léxicos muestran un resultado no significativo en cuanto a la diferencia entre ambos grupos de informantes: $-0,569 P = (0,599)$.

Subestrategias	6. Modificaciones internas. a. Modificaciones léxicos. Segundo: Los intensificadores léxicos			
	Comparación: HN Mayor Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Indicadores afirmativos	5	15,6 %	6	15 %
2. Reiteración de la Petición	13	40,6 %	16	40 %
3. Intensificadores de tiempo	14	43,7 %	18	45 %
Total	32	100 %	40	100 %

Tabla 70. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia de “modificaciones internas: los intensificadores léxicos” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

Como se muestran en la tabla 70, la subestrategia más empleada de la estrategia 6. modificaciones internas: los intensificadores léxicos tanto por el Grupo II español como por el Grupo II árabe es la estrategia 3. intensificadores de tiempo (*ahora mismo, enseguida / darse prisa / عندي مكالمة عاجلة* / [indī mukálamatan ‘áyilatin] *Tengo una llamada urgente*), que sirven para enfatizar la urgencia del acto pedido; cuenta con un porcentaje del 43,7 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 45 % en el Grupo II árabe.

Con porcentajes cercanos a esta subestrategia en ambos grupos también, encontramos la subestrategia 2. reiteración de la petición (*Pásame la jarra, por favor, pásamela porque tengo mucha sed / مرر لي الجرة ، من فضلك ، مررها لي لأنني عطشان جدا* / [marir lī al-ŷaratu, min faḍlika, marirhá lī li ‘ánani ‘aṣṣánun] *Pásame la jarra, por favor, pásamela porque tengo mucha sed*), es decir para enfatizar la importancia de la realización del acto pedido, que tiene un porcentaje del 40,6 % en el Grupo II español y un porcentaje del 40 % en el Grupo II árabe.

Sin embargo, la subestrategia 1. indicadores afirmativos (*Ciertamente, no tengo otra manera de avisar a mis padres ¿podría dejarme su telefono solo para avisarlos? / بالتأكيد ، ليس لدي ؟ طريقة أخرى لاخبار والدي ، هل يمكن أن تترك لي هاتفك فقط لاخبارهم؟* [Bi-áta ‘kyd laysa ladīa ṭaryqatun ‘ujrā li ‘ájbaru wálidāi, hal yumkinu án tatruka lī hátifuka faqaṭ li ‘ájbariham] *Ciertamente, no tengo otra manera de avisar a mis padres ¿podría dejarme su telefono solo para avisarlos?*), que tiene la función de aumentar el grado de compromiso del oyente, se utiliza mucho menos, ya que cuenta con un porcentaje del 15 % en el Grupo II árabe y un porcentaje del 15,6 % en el Grupo II español.

'*āṭinī qārūrati al-milāḥu*] *Dame, Dame el salero*) es la subestrategia menos utilizada de todas, con un porcentaje del 4,5 % en el caso del Grupo II español y con un porcentaje del 2,2 % en el del Grupo II árabe.

13.2.7. Subestrategias de la estrategia 8, perspectiva de la petición

En el corpus hay un total de 44 peticiones de la estrategia 9. perspectiva de la petición del Grupo II español y un total de 46 peticiones del Grupo II árabe. El análisis de la varianza (ANOVA) de las estrategias muestra que el uso y la frecuencia de la estrategia 9. perspectiva de la petición en ambos grupos no es significativa: $-0,237 P = (0,819)$.

Subestrategias	8. Perspectiva de la petición			
	Comparación: HN Mayor Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Perspectiva del hablante	12	27,2 %	11	23,9 %
2. Perspectiva del oyente	14	31,8 %	16	34,7 %
3. Impersonal (la petición impersonal)	8	18,1 %	8	17,3 %
4. Perspectiva Inclusiva	10	22,7 %	11	23,9 %
Total	44	100 %	46	100 %

Tabla 72. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia “perspectiva de la petición” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

Tanto en el Grupo II español, con un porcentaje del 31,8 %, como en el Grupo II árabe, con un porcentaje del 34,7 %, la subestrategia más utilizada de la estrategia 9. perspectiva de la petición es la 2. perspectiva del oyente (*Oye, ¿me dejas tu diccionario?* / *هل يمكنك ان تترك لي قاموسك؟* / *اسمع ، هل يمكنك ان تترك لي قاموسك؟* [‘isma‘, *hal yumkunuka án tatruga lī qámūsaka*] *Oye, ¿Me dejas tu diccionario?*). La segunda en porcentaje es la subestrategia 1. perspectiva del hablante (*Perdone, es que tengo que hacer una llamada urgente ¿puedo coger su teléfono, por favor? Es que no hay ninguna cabina cerca* / *عفوا*

يجب عليا عمل مكالمة عاجلة ، هل اقدر اخذ هاتفك لان بطارية هاتفي تكون منخفضة ؟ ['afwán, yaŷab 'alyá 'amalu mukálamatan 'aŷilatin, hal áqdiru ájdu hátífuka liána baŷárytu hátifī takūnu munjaŷiŷatun] Perdona, tengo que hacer una llamada urgente ¿Puedo coger su teléfono? porque la batería de mi teléfono está baja), que tiene un porcentaje del 27,2 % en el Grupo II español y un porcentaje del 23,9 % en el Grupo II árabe. La subestrategia 4. perspectiva inclusiva (Si no te importa, dame tu diccionario / إذا كنت لا تمانع ['ida kunta lá tumáni 'u] Si no te importa) tiene un porcentaje del 22,7 % en el Grupo II español y un porcentaje del 23,9 % en el Grupo II árabe. Por el contrario, encontramos que la estrategia 3. impersonal (la petición impersonal), es la estrategia menos utilizada de todas por este grupo mayor, que cuenta con un porcentaje del 18,1 % en el Grupo II español y un porcentaje del 17,3 %, en el Grupo II árabe.

13.2.8. Subestrategias de la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos

Hemos documentado un total de 87 peticiones del Grupo II español y un total de 158 peticiones del Grupo II árabe. El análisis de la varianza (ANOVA) de la estrategia 10. modificaciones externas: mitigadores externos la diferencia entre ambos grupos no resulta significativa: $-1,630 P = (0,141)$.

La presencia de la subestrategia para la petición de disculpas como parte de esta estrategia puede contribuir a convertir esta estrategia en significativa en el conjunto de los dos grupos de informantes como se constató que esta estrategia resultaba significativa en el conjunto de uso y frecuencia de las estrategias en grupo de informantes de español.

Subestrategias	9. Modificaciones Externas. a. Mitigadores Externos.			
	Comparación: HN Mayor Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Preparadores	14	16,1 %	15	9,4 %
2. Justificadores	16	18,3 %	38	24,1 %
3. Minimizadores del coste	11	12,6 %	25	15,8 %
4. Disculpas	30	34,4 %	60	37,9 %
5. Compromiso de recompensa o de responsabilidad	16	18,3 %	20	12,6 %
Total	87	100 %	158	100 %

Tabla 73. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia “modificaciones externas: mitigadores externos” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

De hecho, en lo que se refiere al Grupo II español, encontramos que la subestrategia más empleada dentro de la estrategia 10. modificaciones externas: mitigadores externos es la 4. disculpas (*Perdón, Disculpa, ¿puedes ayudarme?* / *هل يمكنك مساعدتي؟* [‘uḍrán, hal yumkunuka musá‘adatī] *Disculpa, ¿puedes ayudarme?*), es decir, aquella mediante la cual el hablante pide disculpas por el problema potencial causado por la realización del acto pedido, que cuenta con un porcentaje del 34,4 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 37,9 % en el Grupo II árabe.

En los dos grupos de personas mayores la segunda subestrategia con mayor porcentaje de uso por parte de los informantes es la 2. justificadores (*Perdona ¿podrías dejarme tu diccionario? Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo* / *عذرا ، هل يمكنك ترك لي ملاحظاتك ؟ لانه لا استطيع* / *Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo* / *عذرا ، هل يمكنك ترك لي ملاحظاتك ؟ لانه لا استطيع* [‘uḍrán, hal yumkunuka tarku lī muláḥazátika, liánahu lá ‘astatý‘u al-ḥuḍūru ‘ilā al-darsi l’ianī kuntu maryḍan] *Perdona ¿podrías dejarme tu notas? Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo*), es decir que el hablante expone sus motivos, explicaciones y

justificaciones para el acto pedido. El porcentaje en el Grupo II español es del 18,3 % y en el Grupo II árabe es del 24,1 %.

Los dos grupos difieren en la que es la tercera subestrategia más representada. Se trata de que el grupo II español, con un porcentaje del 18,3 %, tiene como tercera subestrategia la 5. compromiso de recompensa o de responsabilidad (*jame la cámara para hacer las fotos en la fiesta y te prometo devolverla a ti pronto* / *اسمح لي بالكاميرا لي عمل الصور في الحفلة وأعدك بارجاعها اليك قريبا* / ['ismaḥ lī bi al-kámyrá lī 'amal al-ṣūar fī al-ḥaflati wa 'a'iduka bi 'irýá'uhá 'ilyka qaryban] *Déjame la cámara para hacer las fotos en la fiesta y te prometo devolverla a ti pronto*), es decir que el hablante promete una recompensa a cambio de realización de su petición. Por el contrario, en el Grupo II árabe solo tiene un porcentaje del 12,6 %. La estrategia 1. preparadores (*Juan veo que tienes ahí la jarra de agua* / *أرى أن لديك إبريق الماء هناك* / [Ahmed, 'arā ána ladayka 'ibriq al-má' hunáka] *Ahmed veo que tienes ahí la jarra de agua*), es decir, acerca de la disponibilidad potencial para que el oyente lleve a cabo el acto pedido, que cuenta con un porcentaje del 16,1 % en el Grupo II español y con un 9,4% en el Grupo II árabe. Al contrario, la estrategia 3. minimizadores del coste (*Oye / por favor ¿me puedes dejar un momento tu diccionario?* / *اسمع / من ؟ هل يمكنك ترك لي لحظة قاموسك؟* / ['isma' / min faḍlika, hal yumkunuka tarku lī laḥzatan qámūsaka] *Oye / por favor ¿me puedes dejar un momento tu diccionario?*), es decir que acerca de la disponibilidad potencial para que el oyente lleve a cabo el acto pedido, es la estrategia menos utilizada por el Grupo II español, que cuenta con un porcentaje del 12,6%, frente al 15, 8% del Grupo II árabe.

13.2.9. Subestrategias de la estrategia 10, modificaciones externas:
intensificadores externos

Hemos documentado un total de 18 peticiones del Grupo II español y un total de 16 peticiones del Grupo II árabe. El análisis de la varianza (ANOVA) de las estrategias, en lo que se refiere a la estrategia 10. modificaciones externas: intensificadores externos no resulta significativo: $0,755 P = (0,491)$.

Estrategias	10. Modificaciones Externas. b. Intensificadores Externos.			
	Comparación: HN Mayor Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Reprobación	6	33,3 %	4	25 %
2. Confirmación	7	38,8 %	6	37,5 %
3. Conformidad moral	5	27,7 %	6	37,5 %
Total	18	100 %	16	100 %

Tabla 74. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia “modificaciones externas: intensificadores externos” del acto de petición entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

La subestrategia más empleada dentro de la estrategia 10. modificaciones externas: intensificadores externos del Grupo II español es la estrategia 2. confirmación (*Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿Entiende mi situación? ¿Podría usar un momentito su teléfono?* / *هل اقدر استخدام هاتفك لحظة؟ / [wálidāt walidāt] والداي سيكونان غير مرتاحين عندما لا يستلمان مكالمتي ، هل اقدر استخدام هاتفك لحظة؟ / *sayakūnan gayira murtáhin 'indamá lá yastaliman mukálatāi, hal aqdir 'istijdám hátifuka lahžatan]* Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿Entiende mi situación? ¿Podría usar un momentito su teléfono?), con la cual, para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita. Cuenta con un porcentaje del 38,8 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 37,5 % en el Grupo II árabe. Después, encontramos la estrategia 1. reprobación (*¿Qué barbaridad! ¿Qué alta es la estantería! ¿Podría al canzármelos?* / *هل يمكن أن تعطيهم لي؟ / [yá yá] باللهول! ما اعلى طول الرف! هل يمكن أن تعطيهم لي؟**

lilhaūl, má a 'lā ṭūlu al-raf, hal yumkin án ta 'tyhum lī] ¡Qué barbaridad! ¡Qué alta es la estantería! ¿Podría al canzármelos?), es decir, el hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas. Esta subestrategia representa un porcentaje del 33,3 % en el Grupo II español y un porcentaje del 25 % en el Grupo II árabe.

La subestrategia menos usada en el Grupo II español es la estrategia 3. conformidad moral (*Hoy puede hacer la obra buena del día dejándome su móvil, y mis padres se quedarán tranquilos* / *يمكنك اليوم أن تقوم بعمل جيد اسمح لي بمكالمة من هاتفك وسيبقى والداي مرتحان / yumkunuka al-yaūma án taqūma bi 'amalun ḡayidan, 'ismaḡ lī bi mukálatin min hátifuka, wa sayabqā wálidāi murtaḡán]* *Hoy puede hacer la obra buena, ¿me dejas tu teléfono? Y mis padres se quedarán tranquilos*), mediante la cual el hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente acudiendo a la mención de máximas morales. Cuenta con un porcentaje 27,7 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 37,5 % en el Grupo II árabe.

13.3. Conclusiones parciales: uso de las estrategias en el acto de petición

En el universal acto petición hemos analizado las estrategias que se pueden encontrar en cada una de las tres partes que se señalan por parte de los estudiosos (Blum-Kulka, House y Kasper 1989: 17): alertadores (marcadores de apertura), estrategias del núcleo del acto de petición y factores de intensificación o modificación del acto principal.

Las estrategias correspondientes a los alertadores o marcadores de apertura, cuya función consiste en atraer la atención del interlocutor y dirigirla al acto de habla que se producirá a continuación, en este caso llamar la atención del oyente antes de emitir la petición. En el uso de los alertadores o marcadores de apertura, se ha visto que su empleo por parte de hablantes españoles

no es tan amplio como el uso que hacen de ellos los hablantes árabes, quienes se sirven en mayor medida de este tipo de estrategia. Ahora bien, también hemos encontrado una diferencia de uso entre los dos grupos de informantes españoles: los jóvenes han utilizado esta estrategia en mayor medida que los hablantes mayores. Por el contrario, entre los informantes árabes, hemos encontrado que los informantes jóvenes utilizan esta estrategia todavía en menor medida que los mayores.

De las subestrategias que se han señalado en la estrategia de los alertadores, la más recurrente en los grupos árabes fue estrategia de título (سيدى [sayedi] *señor*, سيدتى [sayedati] *señora*, صديقي [šadiqui] *amigo*), seguida de la subestrategia de título/cargo captador de atención (اسمع [asmaá] *Oye*, عفا [afuan] *Perdone*). Si nos fijamos en los dos grupos de informantes españoles, la estrategia el más recurrente fue la subestrategia de apelativo cariñoso amistoso (*tío, tía*), seguida de la subestrategia de captador de atención (*Oye, perdone, hijo, hija*). En el lado contrario, la subestrategia de apellido es aquella con menor frecuencia de uso en los cuatro grupos de los hablantes español y árabe dentro de la estrategia de los alertadores.

En el acto de petición propiamente dicho o nuclear existen tres tipos de estrategias: 1. estrategia directa, 2. estrategia convencionalmente indirecta y 3. estrategia no convencionalmente indirecta.

Dentro de las subestrategias de la estrategia directa, los resultados obtenidos evidencian semejanza en ambas lenguas. Una de las funciones principales de la estrategia directa es que aumenta la fuerza ilocutiva. En el caso de los informantes de ambas lenguas, se percibe que prefieren claramente el uso de estrategias directas orientadas al oyente.

Los resultados de nuestro análisis es que el empleo de esta estrategia por parte de los hablantes nativos de árabe es amplio, al contrario del uso que hacen los hablantes nativos de español que se sirvieron en menor medida de esta estrategia. En lo que se refiere a los informantes hablantes

de español jóvenes (Grupo I español), la subestrategia más empleada es la de los performativos evasivos (*Me gustaría pedirte que / Tengo que pedirte*), seguida muy de cerca por el modo imperativo (*Pásame la sal*). En el caso de los informantes españoles mayores (Grupo II español), el orden de preferencia de las subestrategias es justamente el contrario: la subestrategia del modo imperativo es el más recurrente en la realización de la petición seguida de los performativos evasivos. En lo que se refiere a los informantes hablantes de árabe jóvenes (Grupo I árabe), la subestrategia que utilizan más en la realización de la petición es la de los performativos explícitos (عذراً! اطلب منك ان تساعدني فى اخذ الحذاء) *¡Disculpe! Te pido que me ayudes a coger el zapato*), seguida de la subestrategia de los performativos evasivos (اود ان اطلبك ان تعطيني كاميرتك) *Me gustaría pedirte que me des tu cámara*). En cambio, los informantes hablantes de árabe mayores (Grupo II árabe) utilizan el modo imperativo (اعطيني قارورة الملح) *Pásame la sal*), seguida por la subestrategia de los performativos evasivos (اود ان اطلبك ان تعطيني كاميرتك) *Me gustaría pedirte que me des tu cámara*). Respecto a las otras subestrategias (declaración de obligación, declaración de deseo y declaración de condicionales) hemos encontrado que se emplean poco, es decir que los informantes españoles y árabes utilizaron estas subestrategias de forma moderada a la hora de realizar la petición. En cuanto a la subestrategia de presente con valor de imperativo, apenas es utilizada por ninguno de los grupos de hablantes nativos de español ni de árabe.

Los otros tipos de estrategias del núcleo del acto de habla de petición son: la estrategia convencionalmente indirecta, que consisten en formas lingüísticas convencionalmente aceptadas que se utilizan para alcanzar la fuerza ilocucionaria de un acto de habla y que incluyen el contenido proposicional (significado literal) y la forma pragmlingüística con la que se señala una fuerza ilocutiva, y la estrategia indirecta no convencional, que se centra en el contexto sociolingüístico y

queda, por tanto, indefinida en términos de contenido proposicional, forma lingüística y fuerza pragmática.

Los informantes hablantes de árabe utilizaron el tipo de estrategia convencionalmente indirecta en mucha menor medida que los informantes hablantes de español. No obstante, tanto unos hablantes como otros se han servido de subestrategias tales como formulaciones de sugerencia, interrogación preparatoria, declaraciones de sentimiento y declaraciones de sentimiento con performativos. Del análisis de los resultados de estas estrategias en los cuatro grupos se extrae la conclusión de que los informantes españoles jóvenes son los que más usan la subestrategia de interrogación preparatoria en la realización de la petición (*¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podrías dejarme tu cámara?*), así como la subestrategia de declaraciones de sentimiento (*Debería llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados*). Por su parte, los informantes españoles mayores tendieron más a la utilización de la subestrategia de interrogación preparatoria en la realización de la petición (*¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podrías dejarme tu cámara?*), seguida por la subestrategia de declaraciones de sentimiento (*Debería llamar a mis padres. No me gustaría que estuvieran preocupados*). En cuanto a los informantes árabes jóvenes, utilizaron más frecuentemente la subestrategia de interrogación preparatoria (سيكون من الملائم التقاط صور لحفلة عيد الميلاد , هل تستطيع ترك لي الكاميرا الخاصة بك *¿Sería conveniente hacer fotos de la fiesta de cumpleaños? ¿Podría dejarme tu cámara?*), seguida de la subestrategia de declaraciones de sentimiento con performativos (أريد أن *Quisiera pedirte que / quiero pedirte que*). Por último, hemos encontrado que en los informantes árabes mayores fue más recurrente la estrategia de declaraciones de sentimiento en la realización de la petición (*Debería llamar a mis padres. كنت سأتصل بوالدي لا أحب أن يكونوا مشغولين*).

No me gustaría que estuvieran preocupados), seguida por las dos estrategias de interrogación preparatoria y declaraciones de sentimiento con performativos.

Las estrategias no convencionalmente indirectas se dan cuando el conocimiento compartido de las personas que interactúan determina la fuerza ilocucionaria del acto de habla. Puede no depender de ningún elemento lingüístico concreto, sino que se acude, por ejemplo, al uso de insinuaciones en lugar de las formas lingüísticas específicas para realizar un acto de habla. En cuanto al comportamiento de los informantes de los dos grupos, español y árabe, se observa que de las dos subestrategias (indicio fuerte, indicio débil) la subestrategia de indicio fuerte fue la menos usada por los dos grupos. Los informantes españoles jóvenes tienden a utilizar la estrategia de indicio débil en la realización de la petición (*¿Estás ocupado?*), seguido por la estrategia de indicio fuerte. Ej: *En esta habitación hace mucho calor*. En el caso de los informantes españoles mayores, la estrategia de indicio débil resulta la más recurrente en la realización de la petición. En cuanto a los informantes árabes jóvenes, utilizaron mayormente la estrategia de indicio débil (هل انت مشغول؟ / هل تساعدني باخذ الحذاء؟ *¿Estás ocupado? / ¿Me ayudas a coger zapatos?*), seguido de la estrategia de indicio fuerte (في هذه الغرفة الجو ساخن كثيرا) *En esta habitación hace mucho calor*). Además, observamos que en los informantes árabes mayores la estrategia de indicio débil fue la más empleada en la realización de la petición.

Como resumen, en los hablantes árabes se aprecia un mayor uso de las estrategias directas y un menor empleo de las estrategias convencionalmente indirectas y estrategias no convencionalmente indirectas. Al contrario, en los hablantes españoles se aprecian un mayor uso de las estrategias convencionalmente indirectas y estrategias no convencionalmente indirectas y un menor empleo de las estrategias directas. Por lo que se muestra la directividad en mayor grado entre los hablantes nativos de árabe que entre los hablantes nativos de español. Este rasgo se plasma

en una mayor frecuencia de uso del modo imperativo, los performativos, las declaraciones de obligación y de deseo, que son directas en árabe, y un mayor empleo de las formulaciones de sugerencia, preparadores y declaraciones de sentimiento, que son convencionalmente indirectas en español.

En el caso de las estrategias de modificación del acto principal, en general, se concluye que los informantes árabes emplean muchas más modificaciones internas que los informantes españoles y, al analizar las modificaciones internas del acto de petición de los dos grupos, español y árabe, muestran una mayor frecuencia de uso de las modificaciones léxicas que de las modificaciones sintácticas. Y dentro de los modificadores léxicos, las subestrategias de los mitigadores léxicos son más frecuentes que los intensificadores léxicos en los dos grupos, español y árabe. En ambas lenguas los interlocutores suelen reducir la fuerza ilocutiva mediante mitigadores más que aumentarla a través de los intensificadores, porque se trata de reducir el impacto sobre la imagen del interlocutor. En el conjunto de los informantes españoles, los jóvenes emplearon más que los informantes españoles mayores los mitigadores léxicos, dentro de los cuales los informantes españoles jóvenes y mayores se sirvieron, sobre todo, de la subestrategia de marcadores de cortesía en la realización de la petición (*Por favor / me puedes dejar / hacer el favor*), seguida por la subestrategia de mecanismo de consulta (*¿Te importaría dejarme? / ¿Puedes alcanzar los zapatos de ahí arriba?*). Entre los informantes árabes, los jóvenes emplearon más que los informantes árabe mayores esta estrategia y, dentro de las subestrategias, emplearon más frecuentemente la estrategia marcadores de cortesía en la realización de la petición (من فضلك [Min faḍlak] Por favor. ان يمكنك ان [Yumken an tasmha li] Me puedes dejar...), seguida de la subestrategia de minimizador (هل يمكن أن تمرر لي لحظة قارورة الملح [asmaá, hal yumken An tumarer li lahaḥa qaruret al melah] Oye, ¿me podrías pasar un momento el salero?).

En lo relativo a los intensificadores léxicos, comprobamos que los informantes españoles jóvenes y mayores tuvieron mayor tendencia a la utilización de la subestrategia de intensificadores de tiempo en la realización de la petición (*Ahora mismo, enseguida*) / *Darse prisa*), seguida de la subestrategia de reiteración de la petición (*Vamos / vámonos / Pásame la jarra, por favor, pásamela porque tengo mucha sed*). Entre los informantes árabes, los jóvenes emplearon más que los informantes árabe mayores esta estrategia y los dos grupos de hablantes árabes se sirvieron de la subestrategia de reiteración de la petición en la realización de la petición (مرر لي الجرة ، من فضلك ،) [Marer li al- yara, min faḍlak, marirha li liani 'atašanun yadan]. *Pásame la jarra, por favor, pásamela porque tengo mucha sed*), seguida por la subestrategia de intensificadores de tiempo (عندي مكالمة عاجلة) [indi mukalama 'ayila] *Tengo una llamada urgente*)

Los modificadores sintácticos sirven para modificar los actos principales reduciendo la fuerza ilocutiva. En nuestro análisis se comprueba que los informantes árabes tienden a emplear modificadores sintácticos en mayor medida que los informantes españoles. Dentro de esta estrategia, la subestrategia más empleada en el conjunto de los dos grupos de informantes de ambas lenguas es la de los interrogativos, a la vez que la menos usada en ambos grupos es la subestrategia de reduplicación de verbos. También hemos podido comprobar que los informantes del Grupo I español hacen un mayor uso de esta estrategia que los informantes del Grupo II españoles. Y dentro del grupo árabe son los informantes del Grupo I árabe los que emplean más esta estrategia que los informantes del Grupo II árabe.

Los informantes españoles jóvenes y mayores se inclinaron por la subestrategia de interrogativos, en la realización de la petición (*¿Puedes...? ¿Le importaría...?*), seguida de la subestrategia de condicionales (*Si pudieras dejarme tus apuntes*). En lo que se refiere a los informantes árabes jóvenes y mayores, tendieron más a la subestrategia de interrogativos en la

realización de la petición (هل تمناع...؟ [Hal tuman'] *Le importaría*), seguida de la subestrategia de condicionales (إذا كنت تستطيع ترك لي ملاحظاتك [Ida kunta tastaṭiu tarku li mulahazatuka] *Si pudieras dejarme tus apuntes*).

En lo referente al uso de la estrategia de la perspectiva de la petición, no hay diferencias significativas entre ambas lenguas. La subestrategia más usada es la de perspectiva del oyente. Por el contrario, la subestrategia de perspectiva inclusiva es la menos usada en los dos grupos, español y árabe. Los informantes españoles mayores tienden más a la subestrategia de perspectiva del oyente en la realización de la petición (*Escucha, ¿me das tu diccionario?*), seguida por la estrategia de perspectiva del hablante (*Perdone, tengo que hablar con mis padres. ¿Puedo coger su teléfono, por favor? Es que no hay ninguna cabina cerca*). Por su parte, los informantes árabes jóvenes emplean más la estrategia de perspectiva del oyente (هل يمكنك ان تترك لي قاموسك؟ [Ismaá, hal yumkinka an tatrak li qamūsaka] *Oye, ¿me dejas tu diccionario?*), seguida por la subestrategia de perspectiva del hablante (عفوا ، يجب عليا عمل مكالمة عاجلة ، هل اقدر اخذ هاتفك لان بطارية هاتفني تكون منخفضة) [Afuan, yaṭab 'alia 'amalu mukalama aṭila, hal aqdar ajad hatifuka li ana baṭarit hatifi takun munjaḥida] *Perdone, tengo que hacer una llamada urgente. ¿Puedo coger su teléfono? porque la batería de mi telefono está baja*). También fueron los informantes árabes mayores los que más emplearon la estrategia de perspectiva del oyente; Ej: هل يمكنك ان تعطيني قاموسك؟ [Ismaá, hal yumkinka an táṭini qamūsaka] *Oye, ¿me das tu diccionario?*, seguida de la estrategia de perspectiva inclusiva (إذا كنت لا تمناع [Ida kunta la tuman'] *Si no te importa*).

Las modificaciones externas (movimientos de apoyo) sirven para atenuar o incrementar el acto de pedido y pueden servir para que el oyente realice dicho acto. En este caso, a pesar de la misma preferencia por el uso de justificadores existente, se observan diferencias significativas en varios casos, debido a que la realización de modificaciones externas es una característica frecuente

en árabe. Esta estrategia es la más usada en árabe con un porcentaje mucho mayor que en español. En los análisis de las modificaciones externas, hemos visto que el hablante intenta mostrar modestia al realizar el acto de petición. Los interlocutores en la realización de la petición, tanto de español como de árabe, tienden a dar motivos o explicaciones sobre el acto de petición mediante los justificadores antes que tomar otro tipo de estrategias verbales.

En ambas lenguas pueden aparecer diversas modificaciones externas en un mismo acto de habla, por eso los justificadores muestran una gran flexibilidad para combinarse con otras estrategias, a través del uso de dos subestrategias: mitigadores externos e intensificadores externos. Dentro de los mitigadores externos tenemos cinco subestrategias: 1. preparadores, que acercan la disponibilidad potencial para que el oyente lleve a cabo el acto pedido, 2. justificadores, mediante los cuales el hablante expone sus motivos, explicaciones y justificaciones para el acto pedido, 3. minimizadores del coste, con los cuales el hablante intenta reducir la carga del coste de la petición, 4. disculpas, mediante las cuales el hablante pide disculpas por el problema potencial causado por la realización del acto pedido, 5. el compromiso de recompensa o de responsabilidad, mediante el cual el hablante promete una recompensa a cambio de la realización de su petición.

Los resultados obtenidos nos orientan hacia la conclusión de que los informantes árabes utilizan más esta estrategia que los informantes españoles. Y entre las subestrategias la más usada es la disculpa en los dos grupos, seguido de la estrategia de justificadores. Los informantes españoles jóvenes en esta estrategia se inclinan por la subestrategia de disculpas en la realización de la petición (*Perdón, disculpa ¿puedes ayudarme?*), seguida de la subestrategia de justificadores (*Perdona ¿podrías dejarme tu diccionario? Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo*). También, fueron los informantes españoles mayores los que más emplearon la subestrategia de disculpas en la realización de la petición (*Disculpa ¿puedes ayudarme?*), seguida por la

subestrategia de justificadores y la de compromiso de recompensa o de responsabilidad (*Dejarme la cámara para hacer las fotos en la fiesta y te prometo lavarte el coche*). En lo relativo a los informantes árabes jóvenes y mayores en esta estrategia la estrategia de disculpas fue la más utilizada (عذرا ، هل يمكنك مساعدتي؟) [‘udran, hal yumkinuka musa ‘dati] *Perdón, ¿puedes ayudarme?*), seguida de la estrategia de justificadores (عذرا ، هل يمكنك ترك لي ملاحظتك؟ لانه لا استطيع الحضور إلى) [‘udran, hal yumkinka tarku li mulahazatek, lianahu la astaṭiu al- ḥuḍūr ilá al-dars liani kuntu mariḍ] *Perdona ¿podrías dejarme tu notas? Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo*).

Dentro de los intensificadores externos tenemos tres subestrategias: 1. reprobación, mediante la cual el hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas, 2. confirmación, para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita, 3. conformidad moral, por la que el hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente mediante la mención de máximas morales.

Al contrario de la estrategia anterior los resultados obtenidos nos orientan hacia la conclusión de que los informantes españoles lo utilizaron más que los árabes. La subestrategia más usada en los dos grupos fue la de confirmación, seguida por la subestrategia de conformidad moral. Los informantes españoles jóvenes y mayores en esta estrategia emplearon más la estrategia de confirmación en la realización de la petición (*Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿entiende mi situación? ¿Podría usar un momentito su teléfono?*), seguida de la subestrategia de reprobación y, en menor medida, de la subestrategia de conformidad moral.

En lo que respecta a los informantes árabes jóvenes, en esta estrategia emplearon la subestrategia confirmación (والداي سيكونان غير مرتاحين عندما لا يستلمان مكالمتي , هل اقدر استخدام هاتفك لحظة) [‘Walidāi sayakunan gayr murtaḥyn ‘indama la yastaliman mukalamatī, hal aqdar istijdam

hatifuka lahza] *Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada podría usar un momentito su teléfono?*), seguida de la estrategia conformidad moral (يمكنك اليوم أن تقوم بعمل جيد اسمح لي بمكالمة) من هاتفك وسيبقى والداي مرتحان *[Yumkinuka al-yaum an taqum bi ‘amal ŷayad, ħismaħ li bi mukalama min hatifuka? wa sayabqa walidaī murtahan]* *Hoy puede hacer la obra buena, me ¿dejas tu teléfono?, y así mis padres se quedarán tranquilos*). El Grupo II árabe destaca por el uso de la subestrategia de confirmación, la de conformidad moral y, en último lugar, de la subestrategia de reprobación.

14. Factores contextuales en la elección de estrategias del acto de petición

En la elección y uso de las estrategias los interlocutores influyen determinadas variables de índole social, tales como la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición, que actúan a la hora de escoger estrategias. La diferencia de situación en la que se supone que se ha de utilizar cada una de las subestrategias del acto de habla de petición tiene una influencia significativa en la preferencia por uno u otro tipo de estrategia en los actos de habla investigados y formulados por los sujetos de ambas culturas. Los factores contextuales son elementos determinantes para la realización del acto y están sujetos a la percepción sociocultural de cada persona.

A la hora de aplicar estas variables al análisis del corpus de hablantes nativos de español y árabe distribuidos en los dos grupos de edad, distinguimos dos niveles -normal y alto- debido a la diversidad de combinaciones de estas variables sociales.

Tras el análisis sobre la elección de las estrategias del acto de petición, en los cuatro grupos de informantes (dos de HN español y dos de HN árabe), hemos obtenido a los resultados que se comentan a continuación. Podemos anticipar que, en líneas generales, encontramos entre las dos

lenguas semejanzas en la influencia de los factores contextuales, pero merece la pena analizar con detalle los datos para cada una de las estrategias en correlación con las situaciones en las que se utilizan para ver, a través de esas pequeñas desviaciones los factores que influyen en cada elección por parte de los informantes de los cuatro grupos tomados como referencia de ambas lenguas.

14.1. Factores contextuales en cada estrategia del acto de petición en el Grupo I español y árabe (20 – 35 años)

14.1.1. Factores contextuales y la estrategia 1, alertadores

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					1. Alertadores			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	8	14,8 %	22	15,4 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	5	9,2 %	21	14,7 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	19	35,1 %	15	10,5 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	1	1,8 %	22	15,4 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	13	24,1 %	32	22,5 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	8	14,8 %	30	21,1 %
Total					54	100 %	142	100 %

Tabla 75. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de alertadores” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35)

La tabla 75 señala el nivel de influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia “alertadores” en cada una de las seis situaciones del acto de petición por los dos grupos

de los informantes jóvenes españoles y árabes. Desde un aspecto general, el porcentaje de la influencia de los factores contextuales de los dos grupos tiene una diferencia notable. Hemos encontrado que los informantes árabes del grupo joven emplean mayor número de la estrategia 1. alertadores en las seis situaciones que los informantes españoles del grupo joven. No obstante, tanto los españoles como los árabes utilizan con bastante frecuencia los alertadores, cuya función consiste en atraer la atención del interlocutor, en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente).

En el grupo de informantes españoles jóvenes encontramos que la estrategia 1. alertadores en el acto de petición fue más usada en la situación (S3), en la fiesta de cumpleaños, con un porcentaje del 35,1%, lo contrario que en el Grupo I árabe, en el que las estrategias de los alertadores se usan mucho menos en la situación (S3), en la fiesta de cumpleaños, pues cuenta con un porcentaje del 10,5%. La situación (S3), en la fiesta de cumpleaños, en la cual el grado de imposición al oyente es alto (G++), ya que le supone un alto coste mental, económico, físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social ($H < O$), pero en esta situación tenemos distancia social (-), porque puede darse entre el hijo y el padre (familiares) y la distancia social es negativa (-), porque se trata de personas muy conocidas.

En lo relativo a los informantes árabes jóvenes, encontramos que la estrategia se utilizó con el mayor porcentaje (22,5%) en la situación (S5), con un porcentaje del 24,1%. En la situación (S5), el grado de imposición está muy alto (G++). Y la distancia social (+) es positiva, porque la interacción en la estación de autobuses (+) se produce entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y entre el hablante y el oyente han tenido poca o ninguna relación social.

A su vez, encontramos que en el Grupo I español las situaciones en las que son menos usadas las estrategias de los alertadores son la situación (S2), que cuenta con un porcentaje del 9,2

% y la situación (S4), que tiene un porcentaje del 1,8%, en este último caso frente al Grupo I árabe, que en contexto de situación (S4) ofrece un porcentaje del 15,4% de alertadores: en contexto de restaurante utiliza abundantemente el título/ cargo (Título/ cargo: *señor/a* y los apelativos relativos al parentesco: *Hija, tía, tío* / سيدي *señor* [sayidī] سيديتي *señora* [sayidati] صديقي *amigo* [šadyqī]) y los apelativos relativos al parentesco (عمتي [‘amati] *tía*, عمي [‘ami] *tío* / خالتي [jālatī] *tía*). Ese mismo porcentaje aparece en situaciones (S1), mientras que en el Grupo I español tiene un porcentaje del 14,8%, el mismo porcentaje que la situación (S6), que tiene un porcentaje del 21,1%.

14.1.2. Factores contextuales y la 2, estrategia directa

Los resultados demuestran que la principal semejanza se halla en que ambas lenguas prefieren claramente el uso de estrategias directas orientadas al oyente, la tabla 76 señala la influencia de los factores contextuales en la selección de la estrategia directa en las seis situaciones del acto de petición entre los dos grupos de los informantes jóvenes españoles y árabes, a través de la distribución y frecuencia del porcentaje podemos ver que hay una diferencia notable entre los dos grupos. Hemos encontrado que los informantes árabes del grupo joven seleccionan más esta estrategia, ya que hemos podido documentar un total de 84 peticiones del Grupo I español y un total de 118 peticiones del Grupo I árabe. En cualquier caso, en ambos grupos esta estrategia más que otras se eligieron en las situaciones (S6) y (S3).

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					2. Estrategia directa.			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	9	10,7 %	4	3,3 %

S 2	En clase	- D	H = O	+	6	7,1 %	16	13,5 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	16	19,1 %	48	40,6 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	5	5,9 %	9	7,6 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	23	27,3 %	15	12,7 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	25	29,7 %	26	22,1 %
Total					84	100 %	118	100 %

Tabla 76. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia directa” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35)

Hemos encontrado que la estrategia más usada en la estrategia directa en el Grupo I español para la realización de la petición es el modo imperativo, tipo fórmula de expresión *Pásame la sal*, que en los informantes españoles jóvenes cuenta con un porcentaje del 29,7% en la situación (S6), seguida muy de cerca de su utilización en la situación (S5), en la estación de autobuses, con un porcentaje del 27,3%. La situación (S6), en la tienda, es la que más determina la aparición de esta estrategia de los informantes españoles jóvenes. Las características de esta situación son las siguientes: un grado de imposición que está alto (G+): al oyente le supone un alto físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social (H < O). Y la distancia social es positiva (+): (+) entre el hablante y el oyente, porque se produce entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social. En lo que se refiere a los informantes árabes jóvenes, hemos encontrado que la estrategia más usada en la estrategia directa es el modo imperativo, como la fórmula de expresión اعطيني قارورة الملح *Dame [á 'tynī]* (اعطيني قارورة الملح) *[á 'tynī qārūrat al-milah]* *Dame salero de la sal*, es decir, usaron el verbo يعطي *Dar [ya 'tī]* en la realización de la petición y lo hicieron principalmente en la situación (S3) con un porcentaje del 40,6 % y la situación (S6), en la tienda, con un porcentaje del 22,1 %. Vemos que la frecuencia de uso de fórmulas es alta en árabe en la situación (S3), la fiesta de cumpleaños, la que más determina la

aparición de esta estrategia de los informantes árabes jóvenes. Las características de esta situación son las siguientes: un grado de imposición está muy alto (G++), es decir, al oyente le supone un alto coste mental, económico, físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social ($H < O$). Pero la distancia social es (-): se produce entre personas muy conocidas que tienen estatus igual: aquí tenemos la distancia social (-) entre el hijo y el padre (familiares).

14.1.3. Factores contextuales y la estrategia 3, convencionalmente indirecta

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					3. Estrategia convencionalmente indirecta.			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	$H < O$	+	8	11,2 %	8	14,8 %
S 2	En clase	- D	$H = O$	+	5	7,1 %	12	22,2 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	$H < O$	++	18	25,3 %	15	27,7 %
S 4	El restaurante	+ D	$H < O$	+	11	15,4 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	$H < O$	++	20	28,1 %	12	22,2 %
S 6	La tienda	+ D	$H < O$	+	9	12,6 %	7	12,9 %
Total					71	100 %	54	100 %

Tabla 77. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia convencionalmente indirecta” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20- 35)

En la tabla 77, al comparar la distribución y frecuencia de porcentajes, hemos encontrado que numéricamente los informantes del Grupo I español, emplean más esta estrategia en las seis situaciones que los informantes árabes: un total de 71 testimonios del Grupo I español y un total de 54 testimonios del Grupo I árabe. Esta estrategia fue la más usada por el Grupo I español en la

situación (S5), en la estación de autobuses, que cuenta con un porcentaje del 28,1 %, y en la situación (S3), en la fiesta de cumpleaños, con un porcentaje del 25,3 %, seguida por la situación (S4), en el restaurante, que cuenta con un porcentaje del 15,4 %, y la situación (S6), en la tienda, con un porcentaje del 12,6 %.

Al contrario, encontramos que las situaciones en la que menos se selecciona esta estrategia son la situación (S1), en casa de un amigo, con un porcentaje del 11,2 % y la situación (S2), en clase, que cuenta con un porcentaje del 7,1 %. Dentro de las subestrategias posibles dentro de esta estrategia, los informantes españoles del Grupo I español usaron, sobre todo, aquella de formulaciones de sugerencia e interrogación preparatoria, tipo *Sería mejor poner...*, es decir, se sirvieron del verbo *ser* en la realización de la petición. Los informantes árabes del Grupo I también usaron más la subestrategia de formulaciones de sugerencia e interrogación preparatoria, con la fórmula de expresión de سيكون من الأفضل وضع [Sayakūn min al'-fđal wađa 'u] *Sería mejor poner...*, es decir usan el verbo يكون [yakūn] *Ser* en la realización de la petición. Y lo hicieron en la situación (S3), en la fiesta de cumpleaños, que cuenta con un porcentaje del 27,7 %, después, en la situación (S5), en la estación de autobuses, y en la situación (S2), en clase, con un porcentaje del 22,2 %, seguida por la situación (S1), en casa de un amigo, que cuenta con un porcentaje del 14,8 %, y la situación (S6), en la tienda, con un porcentaje del 12,9 %. Por otro lado, encontramos que la situación que no selecciona esta estrategia es la situación (S4), en el restaurante, con un porcentaje del 0%.

Otra de las subestrategias más utilizadas dentro de esta estrategia en los dos grupos de informantes, españoles y árabes, es aquella de las declaraciones de sentimiento con performativos, como la fórmula de expresión de *quisiera pedirte que*, es decir los informantes usan el verbo de *querer* en la realización de la petición. Los informantes españoles jóvenes utilizan más esta

estrategia en la situación (S5), en la estación de autobuses, caracterizada por un grado de imposición muy alto (G++), al oyente le supone un alto esfuerzo físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social ($H < O$), y la distancia social está en positivo (+): se produce entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social, (+) entre el hablante y el oyente. La siguiente situación en la que los informantes españoles y árabes utilizaron más esta subestrategia es la (S3), en la fiesta de cumpleaños, caracterizada por grado de imposición muy alto (G++), pero, en este caso, la distancia social es negativa (-): se realiza entre personas muy conocidas que tienen estatus igual; en nuestro caso, tenemos la distancia social (-) entre el hijo y el padre (familiares).

14.1.4. Factores contextuales y estrategia 4, no convencionalmente indirecta

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					4. Estrategia no convencionalmente indirecta			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	$H < O$	+	0	0 %	5	38,4 %
S 2	En clase	- D	$H = O$	+	0	0 %	0	0 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	$H < O$	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El restaurante	+ D	$H < O$	+	5	27,7 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	$H < O$	++	0	0 %	0	0 %
S 6	La tienda	+ D	$H < O$	+	13	72,2 %	8	61,5 %
Total					18	100 %	13	100 %

Tabla 78. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia no convencionalmente indirecta” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35)

La tabla 78 muestra la elección de la estrategia no convencionalmente indirecta en las seis situaciones del acto de petición en los grupos de informantes jóvenes españoles y árabes. Encontramos que no hay diferencias notables entre ambos grupos, si bien en números absolutos los informantes españoles del Grupo I utilizan más esta estrategia en las seis situaciones que los informantes árabes del Grupo I: un total de 18 peticiones del Grupo I español y un total de 13 peticiones del Grupo I árabe.

Los informantes de Grupo I español utilizan la estrategia no convencionalmente indirecta preferentemente en estas situaciones: la situación (S6), en la tienda, con un porcentaje del 72,2 %, seguida por la situación (S4), en el restaurante, con un porcentaje del 27,7 %. Por el contrario, la estrategia no convencionalmente indirecta se utiliza poco por parte del Grupo I español en las demás situaciones. La fórmula *¿Estás ocupado?* es la más empleada en la realización de esta estrategia de la petición. Por su parte, los informantes árabes del Grupo I se sirven de esta estrategia especialmente en situación (S6), con un porcentaje del 61,5 %, seguida por la situación (S1), con un porcentaje del 38,4 %, mientras que en el resto de situaciones la estrategia no convencionalmente indirecta se utiliza poco o muy poco. Esta estrategia es la preferida para la situación (S6) la tienda, tal vez porque en ella, el grado de imposición es alto (G+), al oyente le supone un alto físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social ($H < O$), la distancia social es positiva (+), porque normalmente se da entre personas desconocidas, que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social, y la relación es positiva (+) entre el hablante y el oyente. Una de las fórmulas más frecuentes en el Grupo I árabe es también, como en el Grupo I español, la fórmula de expresión: هل انت مشغول؟ [Hal ánta mašgūl] *¿Estás ocupado?*

14.1.5. Factores contextuales y estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales grupos Joven I (20 – 35) de los dos españoles y árabes			
					5. Modificaciones internas: Los mitigadores léxicos.			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	23	21,2 %	20	12,5 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	29	26,8 %	24	15 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	17	10,6 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	26	24,1 %	33	20,6 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	12	11,1 %	31	19,3 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	18	16,6 %	35	21,8 %
Total					108	100 %	160	100 %

Tabla 78. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de los mitigadores léxicos” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35)

La tabla 78 señala la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia “los mitigadores léxicos” en las seis situaciones del acto de petición. En esta ocasión, encontramos grandes diferencias entre los dos grupos: los informantes árabes del Grupo I árabe utilizan más esta estrategia que los informantes españoles del mismo grupo. Numéricamente, se han detectado un total de 108 muestras del Grupo I español y un total de 160 muestras del Grupo I árabe de los factores contextuales de la estrategia de mitigadores léxicos del acto de petición.

En cuanto a los informantes españoles jóvenes, la elección de las estrategias de los mitigadores léxicos, según las situaciones, muestra la siguiente distribución: primero, la situación (S2), en clase, que cuenta con un porcentaje del 26,8 %; después, encontramos la situación (S4), con un porcentaje del 24,1 %; siguen la situación (S1), en casa de un amigo, con un porcentaje del

21,2 %, la situación (S6), en la tienda, con un porcentaje del 16,6 %, y la situación (S5), en la estación de autobuses, con un porcentaje del 11,1 %. Al contrario, encontramos que la situación en la que menos se utilizan las subestrategias de la estrategia mitigadores léxicos es la S3, en la fiesta de cumpleaños, con un porcentaje del 0 %. La subestrategia más frecuentemente utilizada por los informantes españoles jóvenes es la subestrategia marcadores de cortesía para expresiones corteses, con el fin de conseguir la cooperación del oyente, mediante fórmulas de expresión del tipo *Por favor / me puedes dejar*.

En el grupo de los informantes españoles jóvenes, la situación (S2), en clase, es la más proclive a esta estrategia, porque el alto grado de imposición está alto (G+), al oyente le supone un alto esfuerzo físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social ($H = O$), y la distancia social entre el hablante y el oyente es negativa (-). En cuanto a los informantes árabes jóvenes, esta estrategia se utiliza con un porcentaje del 21,8 % en la situación (S6) y con un porcentaje del 20,6 %, en la situación (S4), en el restaurante, seguidas por la situación (S5), en la estación de autobuses, con un porcentaje del 19,3 %, y la situación (S2), en clase, con un porcentaje del 15 %, y la situación (S1), en casa de un amigo, que cuenta con un porcentaje del 12,5 %. En la situación que menos aparecen las subestrategias de los mitigadores léxicos es en la situación (S3), en la fiesta de cumpleaños con un porcentaje del 10,6 %. Los informantes árabes jóvenes en la realización de la petición usaron primordialmente fórmulas de expresión pertenecientes a la subestrategia marcadores de cortesía, como من فضلك [min faḍlika] *Por favor / يمكنك ان تسمح لي [yumkunuka án tasmaḥa lī] Me puedes dejar*. Entre los informantes jóvenes árabes, la situación (S6), en la tienda, es la más proclive a esta estrategia, por el alto grado de imposición está alto (G+), al oyente le supone un alto físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social ($H < O$) y la distancia social entre el hablante y el oyente es positiva (+): entre personas desconocidas que tienen estatus

igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social. Dentro de esta estrategia, los dos grupos de informantes españoles y árabes jóvenes usaron otras dos subestrategias. Por un lado, la subestrategia minimizador, modificadores, que reducen la carga de la fuerza ilocutiva, cuya fórmula de expresión principal es: *un momento* / لحظة [laḥazatin], en la realización de la petición (*¿me podrías pasar un momento el salero?* / هل يمكن أن تمرر لي لحظة قارورة الملح [hal yumkin án tumarir lī laḥazatin qārūrati al-milah]).

Por otro lado, la subestrategia (sub)jetivizador” (jetivizar), que da carácter jetivo a una petición para mitigar la fuerza afirmativa. En este caso, la fórmula de expresión *Creo que* أعتقد أن [á ‘taqid ána], y la fórmula de expresión de *Me parece que* يبدو لي أن [yabdū lī ána] en la realización de la petición son las más empleadas por los dos grupos de informantes españoles y árabes.

14.1.6. Factores contextuales y la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores

En la tabla 79 se expone la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia de los intensificadores léxicos en las seis situaciones del acto de petición dentro de los dos grupos de informantes jóvenes españoles y árabes.

La distribución y frecuencia de los porcentajes de esta estrategia entre los dos grupos nos permite ver que no tienen una diferencia notable. En términos absolutos, hemos encontrado que los informantes españoles del grupo joven emplean más esta estrategia que los informantes árabes del grupo joven: un total de 47 peticiones del Grupo I español y un total de 42 peticiones del Grupo I árabe.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales grupos Joven I (20 – 35) de los dos españoles y árabes			
					6. Modificaciones internas: Intensificadores léxicos			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	16	34,1 %	18	42,8 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	12	25,5 %	0	0 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	19	40,4 %	24	57,1 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
Total					47	100 %	42	100 %

Tabla 79. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de los intensificadores léxicos” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35)

En cuanto a los informantes españoles jóvenes, esta estrategia se emplea mucho en la situación (S5), en la estación de autobuses, con un porcentaje del 40,4 %. Después, encontramos la situación (S1), con un porcentaje del 34,1 %, seguida por la situación (S2), en clase, con un porcentaje del 25,5 %. Al contrario, encontramos que en las situaciones en las que se usa menos son las demás situaciones, con un porcentaje del 0 %. Los informantes españoles jóvenes usaron, sobre todo, la subestrategia reiteración de la petición, que sirve para enfatizar la importancia de la realización del acto de petición, con la fórmula tipo *Pásame la jarra, por favor, pásamela*, seguida por la subestrategia de intensificadores del tiempo, que sirve para enfatizar la urgencia del acto de petición, y con la fórmula de expresión de *darse prisa, ahora mismo, en seguida, tengo prisa* en la realización de la petición, respectivamente.

En lo que se refiere a los informantes árabes jóvenes, la estrategia de los intensificadores léxicos es la más usada en la situación (S5), en la estación de autobuses, que cuenta con un

porcentaje del 57,1 %. Luego, encontramos la situación (S1), en casa de un amigo, con un porcentaje del 42,8 %. Al contrario, encontramos que las situaciones menos usadas por este grupo son: la situación (S2), en clase, (S3), en la fiesta de cumpleaños, (S4), en el restaurante, y la situación (S6), en la tienda, que no se utiliza, porque ofrece un porcentaje del 0 %. Vemos también que los informantes jóvenes árabe, utilizaron más la estrategia de “reiteración de la petición”, en la realización de la petición, como la fórmula de expresión de *مرر لي الجرة من فضلك ، مررها لي [marir lī al-ŷaratu, min faḍlika, marirhá lī] Pásame la jarra, por favor, pásamela*, seguida por la estrategia de “intensificadores del tiempo”, como la fórmula de expresión *عندي مكالمة عاجلة [indī mukálamatan ‘áŷilatin] Tengo una llamada urgente*. En los dos grupos esta estrategia fue la principal elegida la situación (S5), en la estación de autobuses, con un grado de imposición muy alto (G++) y la distancia social positiva (+), porque no hay conocimiento previo entre las personas del intercambio y tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social.

14.1.7. Factores contextuales y la estrategia 7, modificaciones internas: modificaciones sintácticas

La tabla 80 muestra el uso de esta estrategia en las seis situaciones en los dos grupos de informantes jóvenes. En ella se observa que, numéricamente, los informantes árabes del grupo joven emplean más esta estrategia que los informantes españoles del grupo joven: un total de 121 peticiones del Grupo I español y un total de 126 peticiones del Grupo I, analizadas contextualmente en las seis situaciones y el comportamiento de ambos grupos respecto a la estrategia de modificaciones sintácticas.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales grupos Joven I (20 – 35) de los dos españoles y árabes			
					7. Modificaciones sintácticas			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	25	20,6 %	26	20,6 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	17	14,1 %	17	13,4 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	22	18,1 %	16	12,6 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	17	14,1 %	24	19,1 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	24	19,8 %	18	14,2 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	16	13,2 %	25	19,8 %
Total					121	100 %	126	100 %

Tabla 80. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de modificaciones sintácticas” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35)

Entre los informantes españoles jóvenes, esta estrategia se usa con la siguiente distribución de frecuencia: en la situación (S1), en casa de un amigo con un porcentaje del 20,6 % y en la situación (S5), con un porcentaje del 19,8 %. Luego, en la situación (S3), con un porcentaje del 18,1 %. Después, encontramos esta estrategia en las situaciones (S2) y (S4), con un porcentaje del 14, 1 %. Por otro lado, encontramos que la situación en la que es menos usada la estrategia modificaciones sintácticas es en la situación (S6), que cuenta con un porcentaje del 13,2 %. Dentro de las subestrategias de esta estrategia, los informantes españoles jóvenes usaron, sobre todo, la subestrategia de interrogativos con fórmulas de expresión tales como *¿Puedes...? ¿Le*

importaría...? Esta subestrategia va seguida del uso de condicionales con subjuntivo, como la fórmula de expresión de *si pudieras dejarme*. En cuanto a los informantes árabes jóvenes, encontramos que “la estrategia modificaciones sintácticas” se usa preferentemente en las siguientes situaciones: en la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 20,6 % y en la situación (S6), con un porcentaje del 19,8 %. Después, en la situación (S4), con un porcentaje del 19,1 %, y en la situación (S5), con un porcentaje del 14,2 %. Por último, en la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 12,5 %. Encontramos que en las situaciones en las que este grupo menos se sirve de la estrategia de modificaciones sintácticas son: la situación (S3), que cuenta con un porcentaje del 12,6 %, y en la situación (S2), con un porcentaje del 13,4 %. Los informantes árabes se sirvieron principalmente de la subestrategia de interrogativos con fórmulas del tipo *يمكنك...؟* [Yumkinuka] *Puedes / هل تمنع...؟* [hal tumáni‘u] *Le importaría.* y la subestrategia de condicionales, como la fórmula de expresión *إذا كنت تستطيع ترك لي* [‘ida kunta tastaty‘u tarku lī] *Si pudieras dejarme*. Los informantes españoles y árabes utilizaron más esta estrategia en la situación (S1), en casa de un amigo, caracterizada por grado de imposición está alto (G+) y la distancia social (-): entre personas muy conocidas que tienen estatus igual, aquí tenemos la distancia social (-) entre el hijo y el padre (o familiares).

14.1.8. Factores contextuales y la estrategia 8, perspectiva de la petición

En la tabla 81 se señala la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia perspectiva de la petición en las seis situaciones del acto de petición para los dos grupos de informantes jóvenes, españoles y árabes. Según los datos recogidos, en los dos grupos no tienen una diferencia notable. Hemos encontrado que los informantes españoles del Grupo I español emplean más esta estrategia de que los informantes árabes del mismo grupo. Hemos podido

documentar un total de 50 peticiones del Grupo I español y un total de 46 peticiones del Grupo I árabe.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales grupos Joven I (20 – 35) de los dos españoles y árabes			
					8. Perspectiva de la petición			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	3	6 %	4	8,6 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	12	24 %	10	21,7 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	27	54 %	25	54,3 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	8	16 %	7	15,2 %
Total					50	100 %	46	100 %

Tabla 81. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia perspectiva de la petición” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Jóvenes I (20 – 35)

En cuanto a los informantes españoles jóvenes encontramos que la estrategia “perspectiva de la petición” se emplea más frecuentemente en la situación (S5), en la estación de autobuses, que cuenta con un porcentaje del 54 %, y en la situación (S2), en clase, con un porcentaje del 24 %. Luego, encontramos esta estrategia de petición en la situación (S6), en la tienda, con un porcentaje del 16 %, y en la situación (S1), en casa de un amigo, que cuenta con un porcentaje del 6 %. La subestrategia que emplean con más frecuencia es la de la perspectiva del hablante, con ejemplos como *¿puedo coger su teléfono, por favor? Es que no hay ninguna cabina cerca*. Esta subestrategia va seguida de la subestrategia de perspectiva del oyente, con ejemplos como *Oye, ¿me dejas tu diccionario?* Al contrario, encontramos que en las situaciones en las que menos se usa la estrategia perspectiva de la petición por el Grupo I español son la situación (S3), la fiesta de cumpleaños, y

(S4), en el restaurante, ausentes en el corpus (0%). En cuanto a los informantes árabes jóvenes usaron esta estrategia con la siguiente distribución de frecuencia: en la situación (S5), con un porcentaje del 54,3 %, y en la situación (S2), en clase, con un porcentaje del 21,7 %, seguida por la situación (S6), en la tienda, con un porcentaje del 15,2 %, y la situación (S1), en casa de un amigo, con un porcentaje del 8,6 %. Los informantes jóvenes árabes utilizaron fundamentalmente la subestrategia de perspectiva del hablante, bajo la fórmula de expresión هل اقدر اخذ, *puedo coger*:

عفوا، هل اقدر اخذ هاتفك لان بطارية هاتفي تكون منخفضة ؟ ['afwán, hal áqdiru ájdu hátífuka liána baṭárytu hátifī takūnu munjaḩīḩatun] *Perdone, ¿puedo coger su teléfono? porque la batería de mi teléfono está baja*, seguida por la subestrategia de perspectiva del oyente, con la fórmula de expresión اسمع ['isma] *Oye*, tipo:

اسمع ، هل يمكنك ان تترك لي قاموسك ؟ ['isma , hal yumkunuka án tatrūka lī qámūsaka] *Oye ¿me dejas tu diccionario?* Por el contrario, encontramos que en las situaciones en las que menos se usa la subestrategia perspectiva de la petición por este grupo es en las situaciones (S3), en la fiesta de cumpleaños, y (S4), en el restaurante, ausentes en el corpus (0%).

Se observa que, en ambos grupos, la situación (S5), en la estación de autobuses, fue la que más seleccionó esta estrategia. Las causas que lo pueden explicar serían el grado de imposición que es muy alto (G++) y la distancia social (+), entre personas desconocidas que tienen estatus desigual y que han tenido poca o ninguna relación social.

14.1.9. Factores contextuales y estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos

La tabla 82 señala la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia de mitigadores externos en las seis situaciones del acto de petición. Desde un aspecto general, el

porcentaje en los dos grupos tiene una diferencia notable. Hemos encontrado los informantes árabes del grupo joven, usaron más la estrategia de mitigadores externos” en las seis situaciones que los informantes españoles del grupo joven: 116 muestras del Grupo I español y un total de 151 muestras del Grupo I árabe.

En lo que se refiere a los informantes españoles jóvenes, encontramos que esta estrategia se usa mucho en la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 32,7 %, y la situación (S2), con un porcentaje del 17,2 %. Después, encontramos la situación (S4), con un porcentaje del 16,3 % y la situación (S6), con un porcentaje del 12,9 %, seguida por la situación (S3), que cuenta con un porcentaje del 12,1 %.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales grupos Joven I (20 – 35) de los dos españoles y árabes			
					9. Modificaciones externas: Mitigadores externos			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	10	8,6 %	13	8,6 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	20	17,2 %	25	16,5 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	14	12,1 %	33	21,8 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	19	16,3 %	21	13,9 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	38	32,7 %	45	29,8 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	15	12,9 %	14	9,2 %
Total					116	100 %	151	100 %

Tabla 82. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de mitigadores externos” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Jóvenes I (20 – 35)

Los informantes españoles, utilizaron en primer lugar la subestrategia de disculpas, por la que el hablante pide disculpas por el problema potencial causado por la realización del acto pedido con la fórmula de expresión *Perdón, Disculpa: Perdón, Disculpa, ¿puedes ayudarme?*, seguida por

la subestrategia de justificadores, en la que el hablante expone sus motivos, explicaciones y justificaciones para el acto de petición, con la fórmula de expresión *Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo*. Al contrario, encontramos que la estrategia de mitigadores externos en la situación menos usada es en la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 8,6 %.

En lo relativo a los informantes árabes jóvenes, las estrategias de mitigadores externos se usan principalmente en la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 29,8 %, y en la situación (S3), con un porcentaje del 21,8 %, y en la situación (S2), que cuenta con un porcentaje del 16,5 %. Los informantes árabes jóvenes, utilizan, sobre todo, la subestrategia de “disculpas”, como la fórmula de expresión de *عذرا Udran o عفوا Afuan* [Udran, Afuan] *Perdón, Disculpa*:

هل يمكنك مساعدتي؟, عفوا, عذرا, Perdón, Disculpa si puedes ayudarme, se lee [‘afūán, ‘uḍrán, hal yumkunuka musá‘adatī]. En la realización de la petición, seguido por la estrategia de “justificadores”, como la fórmula de expresión: *لأنني لا أستطيع الحضور إلى الدرس لأنني كنت مريض* [liánī lá ‘astatī‘u al-ḥuḍūru ‘ilā al-darsi l’ianī kuntu maryḍan] *es que no pude venira clase porque estaba enfermo*. Al contrario, encontramos que las estrategias de mitigadores externos se usan menos en situaciones como la situación (S1), con un porcentaje del 8,6 %, y la situación (S6), que cuenta con un porcentaje del 9,2 %.

Vemos que la situación (S5), estación de autobuses, es la que, en ambos grupos, muestra más prevalencia de esta estrategia. Esto puede estar justificada por muy alto grado de imposición (G++) y la distancia social (+) entre el hablante y el oyente.

14.1.10. Factores contextuales y la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos

La tabla 83 señala la influencia de los factores contextuales en la elección de “la estrategia intensificadores externos” en las seis situaciones del acto de petición de los dos grupos de los informantes jóvenes españoles y árabes.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales grupos Joven I (20 – 35) de los dos españoles y árabes			
					10. Modificaciones externas: Intensificadores externos.			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	19	67,8 %	15	71,4 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	9	32,1 %	6	28,5 %
Total					28	100 %	21	100 %

Tabla 83. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de intensificadores externos” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Jóvenes I (20 – 35)

Numéricamente hemos encontrado que los informantes españoles del grupo joven emplean la estrategia de intensificadores externos en mayor medida que los informantes árabes del grupo joven: un total de 28 testimonios del Grupo I español frente a un total de 21 testimonios del Grupo I árabe.

En cuanto a los informantes españoles jóvenes, encontramos que utilizan la estrategia de intensificadores externos en la situación (S5), con un porcentaje del 67,8 %, seguida por la situación (S6), con un porcentaje del 32,1 %. Los informantes españoles jóvenes usaron la estrategia de confirmación para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita mediante la fórmula de expresión

mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿entiende mi situación?, seguida por la estrategia de reprobación, mediante la cual el hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas *¡Qué barbaridad! ¡Qué alta es la estantería!* Al contrario, encontramos que las situaciones en las que son menos usadas las estrategias de intensificadores externos son la situación (S1), (S2), (S3) y la situación (S4), todas ellas con ausencia de esta estrategia (un porcentaje del 0 %).

En cuanto a los informantes árabes jóvenes, encontramos que la estrategia de intensificadores externos se usa en la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 71,4 %, seguida por la situación (S6), con un porcentaje del 28,5 %. En esas situaciones los informantes árabes utilizan la subestrategia de confirmación con la fórmula de expresión هل اقدر استخدام هاتفك [Hal áqdiru 'istijdám hátifuka] *¿podría usar un momentito su teléfono?* a través del verbo يقدر [yaqdir] Poder para realizar la petición. La siguiente subestrategia más utilizada es la subestrategia de conformidad moral, mediante la cual el hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente mediante la mención de máximas morales: يمكنك اليوم أن تقوم بعمل جيد اسمح لي بمكالمة من هاتفك [yumkunuka al-yaūma án taqūma bi 'amalun ýayidan, 'ismah lī bi mukálamatin min hátifuka] *Hoy puede hacer la obra buena de cada día dejándome su móvil.*

Al contrario, encontramos que las situaciones en las que menos se utiliza la estrategia de intensificadores externos en este grupo son la situación (S1), (S2), (S3), y la situación (S4), sin presencia porcentual alguna (0%). Se constata que ambos grupos usan esta estrategia fundamentalmente en la situación (S5), estación de autobuses, por lo que podemos afirmar que es propia de un grado de imposición muy alto (G++) y la distancia social es positiva (+): se da entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social.

14.2. Comparación de los factores contextuales del acto de petición entre españoles y árabes de los dos Grupos II (50 – 65)

14.2.1. Factores contextuales y la estrategia 1, alertadores

La tabla 84 muestra el uso que hacen de la estrategia de alertadores los dos grupos de informantes en las seis situaciones del acto de petición. Desde un aspecto general, vemos que hay una diferencia notable en el porcentaje entre los dos grupos.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores Contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					1. Alertadores.			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	7	14,5 %	17	11,2 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	2	4,1 %	20	13,2 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	15	31,2 %	16	10,5 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	2	4,1 %	29	19,2 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	15	31,2 %	34	22,5 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	7	14,5 %	35	23,1 %
Total					48	100 %	151	100 %

Tabla 84. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de “los alertadores” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65)

En cuanto a los informantes españoles del Grupo II, encontramos que la estrategia de los alertadores se usa en la situación (S3), en la fiesta de cumpleaños, con un porcentaje del 31,2 %, y la situación (S5), con un porcentaje del 31,2 %, seguida por la situación (S1), con un porcentaje del 14,5 %, y la situación (S6), con un porcentaje del 14,5 %, mientras que las situaciones en las

que menos se usa la estrategia de los alertadores son la situación (S2), y la situación (S4), con un porcentaje del 4,1 %.

En lo relativo a los informantes árabes del Grupo II, encontramos que la estrategia de los alertadores del acto de petición se usó, sobre todo, en la situación (S6), que cuenta con un porcentaje del 23,1 %, y en la situación (S5), con un porcentaje del 22,5 %, seguidas por la situación (S4), con un porcentaje del 19,2 %, y la situación (S2), con un porcentaje del 13,2 %. Sin embargo, encontramos que las situaciones menos usadas de la estrategia de “los alertadores” son: la situación (S3), con un porcentaje del 10,5 %, y la situación (S1), con un porcentaje del 11,2 %.

Ambos grupos de informantes, españoles mayores e informantes árabes mayores, usaron más la subestrategia de los alertadores de marcadores de apertura, de título/ cargo (*señor/a* / سيدي [sayidī] *señor*, سيديتي [sayidatī] *señora*, صديقي [ṣadyqī] *amigo*) y los apelativos relativos al parentesco (*Hija, tía, tío* / عمتي [‘amatī] *tía*, عمي [‘amī] *tío* / خالتي [jālatī] *tía*).

En cuanto a los informantes españoles mayores, hemos encontrado que la situación (S5), estación de autobuses, es la que más genera la presencia de esta estrategia. En ella el grado de imposición está muy alto (G++) y la distancia social es positiva (+). En cambio, en lo que se refiere a los informantes árabes mayores, la situación (S5), la tienda, es la que más genera la presencia de esta estrategia: el grado de imposición está alto (G+) y la distancia social (+).

14.2.2. Factores contextuales y la estrategia 2, directa

Los resultados demuestran que la principal semejanza se halla en que ambos grupos prefieren claramente el uso de estrategias directas orientadas al oyente. La tabla 85 señala la influencia de los factores contextuales en la elección de “la estrategia directa” en las seis situaciones del acto de petición de los dos grupos de los informantes mayores españoles y árabes.

Desde un aspecto general, el porcentaje en los dos grupos no tiene una diferencia notable. Hemos recogido un total de 88 testimonios del Grupo II español y un total de 85 testimonios del Grupo II árabe de los factores contextuales de “la estrategia directa” del acto de petición.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores Contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					2. Estrategia directa.			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	11	12,5 %	10	11,7 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	0	0 %	14	16,4 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	28	31,8 %	25	29,4 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	8	9,1 %	5	5,8 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	22	25 %	13	15,2 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	19	21,5 %	18	21,1 %
Total					88	100 %	85	100 %

Tabla 85. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia directa” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65)

La subestrategia que usan más los informantes españoles mayores es la del imperativo, tipo la fórmula de expresión *Pásame (Pásame la sal)*.

En lo que se refiere a los informantes árabes mayores, encontramos que la estrategia directa fue muy usada en la situación (S3), que cuenta con un porcentaje del 29,4 %, y en la situación (S6), con un porcentaje del 21,1 %. Luego, sigue la situación (S2), con un porcentaje del 16,4 % y la situación (S5), con un porcentaje del 15,2 %, seguida por la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 11,7 %. Encontramos que los informantes mayores árabes usaron, principalmente, la subestrategia del modo imperativo, con la fórmula de expresión del tipo اعطيني قارورة الملح [á 'tynī qārūrat al-milah] *Dame salero de la sal*. Sin embargo, encontramos que la estrategia directa” en

el Grupo II árabe en la situación menos usada es en la situación (S4), con un porcentaje del 5,8 %. Hemos encontrado que esta estrategia se usó fundamentalmente en la situación (S3), la fiesta de cumpleaños, con un alto grado de imposición (G++) y la distancia social (-) entre el hijo y el padre (familiares).

14.2.3. Factores contextuales y la estrategia 3, convencionalmente indirecta

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores Contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					3. Estrategia Convencionalmente Indirecta			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	1	1,8 %	6	11,7 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	6	11,1 %	7	13,7 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	5	9,2 %	13	25,4 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	14	25,9 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	14	25,9 %	14	27,4 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	14	25,9 %	11	21,5 %
Total					54	100 %	51	100 %

Tabla 86. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia convencionalmente indirecta” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65).

La tabla 86 recoge el uso de la estrategia convencionalmente indirecta en las seis situaciones del acto de petición. Al observar la distribución y frecuencia del porcentaje de uso de los factores contextuales en los dos grupos podemos decir que no hay una diferencia notable. Hemos encontrado que los informantes españoles del Grupo II usan más esta estrategia que los informantes

árabes del Grupo II: un total de 54 peticiones del Grupo II español y un total de 51 peticiones del Grupo II árabe.

En cuanto a los informantes españoles mayores, encontramos que “la estrategia convencionalmente indirecta” aparece principalmente en las situaciones (S4), (S5) y (S6), con un porcentaje del 25,9 %. Después, encontramos la situación (S2), con un porcentaje del 11,1 %, y la situación (S3), que cuenta con un porcentaje del 9,2 %. Los informantes españoles mayores usaron sobre todo las estrategias de formulaciones de sugerencia e interrogación preparatoria, como la fórmula de expresión de *Sería* (*Sería mejor poner...*), es decir, usaron el verbo *Ser* en la realización de la petición. Al contrario, encontramos que la situación que menos usa la estrategia convencionalmente indirecta es la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 1,8 %.

En lo relativo a los informantes árabes mayores, encontramos que “la estrategia de convencionalmente indirecta” del acto de petición es más usada en la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 27,4 %, y en la situación (S3), con un porcentaje del 25,4 %. Luego, encontramos en la situación (S6) un porcentaje del 21,5 %, y en la situación (S2) un porcentaje del 13,7 %, por último, por la situación (S1) con un porcentaje del 11,7 %. Por último, encontramos que la situación que no usa la estrategia convencionalmente indirecta en este grupo es la situación (S4), que cuenta con un porcentaje del 0%. La subestrategia que los informantes árabes mayores usan, principalmente, es la estrategia de formulaciones de sugerencia e interrogación preparatoria, como la fórmula de expresión de سيكون من الافضل وضع [Sayakūn min al'-fḍal waḍa'u] *Sería mejor poner...*), es decir, usaron el verbo يكون *Ser* [yakūn] en la realización de la petición. Encontramos la influencia de los factores contextuales en la elección de la subestrategia de declaraciones de sentimiento con performativos en los dos grupos de informantes españoles y árabes, con la fórmula de expresión de أود أن أطلبك [āūadu ān āṭlibuka] *quisiera pedirte que...*, es

decir que los informantes españoles y árabes usaron el verbo *querer* وَدَّ [wadda], en la realización de la petición, ya que los dos grupos de los informantes españoles y árabes mayores usaron esta estrategia en la situación (S5), estación de autobuses, una situación que se caracteriza por un grado de imposición muy alto (G++) y distancia social (+).

14.2.4. Factores contextuales y la estrategia 4, no convencionalmente indirecta

Como expone la tabla 87, el uso de la estrategia no convencionalmente indirecta en las seis situaciones en los dos grupos de los informantes mayores españoles y árabes del acto de petición. Desde un aspecto general, el porcentaje de uso no tiene una diferencia notable. Hemos encontrado que los informantes españoles del Grupo II utilizan más la estrategia no convencionalmente indirecta en las seis situaciones que los informantes árabes del Grupo II: hemos recogido un total de 10 muestras del Grupo II español y un total de 7 muestras del Grupo II árabe de la estrategia no convencionalmente indirecta del acto de petición.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores Contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					4. Estrategia no Convencionalmente Indirecta			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	0	0 %	2	28,5 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	0	0 %	5	71,4 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	10	100, %	0	0 %
Total					10	100 %	7	100 %

Tabla 87. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia no convencionalmente indirecta” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65)

En cuanto a los informantes españoles mayores, encontramos que la estrategia no convencionalmente indirecta se usa solo en la situación (S6), con un porcentaje 100 %, en el resto de situaciones está ausente.

Los informantes españoles mayores en la realización de la petición utilizan, sobre todo, la fórmula de expresión *¿Estás ocupado?* Hemos encontrado que los informantes españoles mayores usaron más esta estrategia en la situación (S6), la tienda, con alto grado de imposición (G+) y distancia social (+). En cambio, en lo que se refiere a los informantes árabes mayores, en la situación (S6) no utilizan esa esta estrategia, mientras que la estrategia no convencionalmente indirecta se usa fundamentalmente en la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 71,4 % y en la situación (S1), con un porcentaje del 28,5 %. Los informantes mayores árabes usan la fórmula de expresión; هل انت مشغول؟ [Hal ánta mašgūl] *¿Estás ocupado?* Los informantes árabes mayores usaron esta estrategia en la situación (S5), estación de autobuses, con alto grado de imposición (G++) y distancia social (+).

14.2.5. Factores contextuales y la estrategia 5, modificaciones internas: los mitigadores léxicos

La tabla 88 señala la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia de los mitigadores léxicos en las seis situaciones del acto de petición en los dos grupos de los informantes mayores españoles y árabes. Numéricamente, el porcentaje de uso tiene una diferencia notable, se puede observar que los informantes árabes del Grupo II emplean más la estrategia de

los mitigadores léxicos en las seis situaciones que los informantes españoles del Grupo II: un total de 80 peticiones del Grupo II español y un total de 129 peticiones del Grupo II árabe.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores Contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					5. Modificaciones internas: Los mitigadores léxicos			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	20	25 %	19	14,7 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	14	17,5 %	30	23,2 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	15	11,6 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	26	32,5 %	24	18,6 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	5	6,2 %	21	16,2 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	15	18,7 %	20	15,5 %
Total					80	100 %	129	100 %

Tabla 88. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección la estrategia de “los mitigadores léxicos” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65)

En lo que se refiere a los informantes españoles mayores, encontramos que la estrategia de los mitigadores léxicos se usa fundamentalmente en la situación (S4), que cuenta con un porcentaje del 32,5 %, y en la situación (S1), con un porcentaje del 25 %. Luego, encontramos en la situación (S6), con un porcentaje del 18,7 %, y en la situación (S2), con un porcentaje del 17,5 %, y en la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 6,2 %. Al contrario, encontramos que en la situación (S3) no se utiliza (0%). Los informantes españoles usaron, dentro de esta estrategia, sobre todo la subestrategia de marcadores de cortesía con expresiones corteses para conseguir la cooperación del oyente en la realización de la petición con la fórmula de expresión *Por favor / me puedes dejar*.

En cuanto a los informantes árabes mayores, encontramos que la estrategia de los mitigadores léxicos del acto de petición se usa fundamentalmente en la situación (S2), que cuenta con un porcentaje del 23,2 %, y en la situación (S4), con un porcentaje del 18,6 %. Después la encontramos en la situación (S5), con un porcentaje del 16,2 %, y en la situación (S6), con un porcentaje del 15,5 %, seguida por la situación (S1), con un porcentaje del 14,7 %. Sin embargo, encontramos que en la situación en la que la estrategia de los mitigadores léxicos es utilizada por este grupo es la situación (S3), con un porcentaje del 11,6 %. Dentro de esta estrategia, la subestrategia que se usa más por parte de los informantes árabes mayores es la subestrategia de marcadores de cortesía con la fórmula de expresión من فضلك [min faḍlika] *Por favor* / يمكنك ان تسمح لي [yumkunuka án tasmaḥa lī] *Me puedes dejar...*

En el grupo de los informantes españoles mayores, la situación (S4), el restaurante, es la más proclive a esta estrategia por el alto grado de imposición está alto (G+) y la distancia social (+). En cambio, hemos encontrado en el grupo de los informantes árabes mayores la situación (S2), en clase, que es la que más determina la aparición de esta estrategia; las características de esta situación son las siguientes: un grado de imposición alto (G+) y distancia social (- D) entre el hablante y el oyente.

14.2.6. Factores contextuales y la estrategia 6, modificaciones internas: los intensificadores

En la tabla 89 mostramos la influencia de los factores contextuales en la selección de la estrategia de los intensificadores léxicos en las seis situaciones del acto de petición, en relación con los dos grupos mayores, españoles y árabes. La tabla 89 muestra la distribución y frecuencia del porcentaje de elección de esta estrategia según las situaciones. Podemos ver que no hay una

diferencia notable entre los dos grupos. Los resultados demuestran que la principal semejanza se halla en que ambas lenguas prefieren de manera clara el uso de la estrategia de los intensificadores léxicos”. Encontramos un total de 32 realizaciones del Grupo II español y un total de 40 realizaciones del Grupo II árabe.

Situaciones de acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores Contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					6. Modificaciones internas: Los intensificadores léxicos			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	13	40,6 %	16	40 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	8	25 %	0	0 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	11	34,3 %	24	60 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
Total					32	100 %	40	100 %

Tabla 89. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección la estrategia de “los intensificadores léxicos” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65).

En cuanto a los informantes españoles mayores, encontramos que, la estrategia de los intensificadores léxicos se usa fundamentalmente en la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 40,6 %. Después, encontramos la situación (S5), con un porcentaje del 34,3 %, seguida por la situación (S2), con un porcentaje del 25 %. Al contrario, encontramos que las situaciones en las que la estrategia de los intensificadores léxicos no es utilizada por este grupo son la petición (S3), (S4) y (S6), con un porcentaje del 0 %.

Los informantes españoles utilizaron más la subestrategia reiteración de la petición, para enfatizar la importancia de la realización del acto de petición, con fórmulas de expresión tales como

Pásame la jarra, por favor, pásamela, seguida por la subestrategia de intensificadores del tiempo, que sirve para enfatizar la urgencia en la realización de la petición, con fórmulas de expresión como *Darse prisa, ahora mismo, en seguida, tengo prisa*.

En lo que se refiere a los informantes árabes mayores, encontramos que la estrategia de los intensificadores léxicos se usa fundamentalmente en la situación (S5), que tiene un porcentaje del 60 %. Después, encontramos la situación (S1), con un porcentaje del 40 %. Sin embargo, en el resto de situaciones la estrategia de los intensificadores léxicos no se usa por este grupo.

Los informantes mayores árabes usan la subestrategia de reiteración de la petición con fórmulas de expresión tales como *مرر لي الجرة من فضلك ، مررها لي* [marir lī] *Pásame* / *مرر لي الجرة من فضلك ، مررها لي* [marir lī] *al-ýaratu, min faḍlika, marirhá lī* *Pásame la jarra, por favor, pásamela* en la realización de la petición, seguido por la subestrategia de intensificadores del tiempo en la realización de la petición, como la fórmula de expresión *عندي مكالمة عاجلة* [indī mukálamatan ‘áýilatin] *Tengo una llamada urgente*.

Hemos encontrado que los informantes españoles mayores usaron más esta estrategia en la situación (S1), en clase, con un grado de imposición alto (G+) y distancia social (-D) entre el hablante y el oyente. En cambio, en el grupo de los informantes árabes mayores la situación (S5), estación de autobuses, es la más proclive a esta estrategia por el alto grado de imposición está muy alto (G++) y la distancia social (+) entre el hablante y el oyente.

14.2.7. Factores contextuales y la estrategia 7, modificaciones internas: modificaciones sintácticas

La tabla 90 muestra la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia modificaciones sintácticas en las seis situaciones del acto de petición en los dos grupos de los

informantes mayores, españoles y árabes. Desde un aspecto general, el porcentaje de uso de esta estrategia entre los dos grupos no tiene una diferencia notable: un total de 88 testimonios del Grupo II español y un total de 89 testimonios del Grupo II árabe.

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					7. Modificaciones sintácticas			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	18	20,4 %	11	12,3 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	16	18,1 %	10	11,2 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	14	15,9 %	13	14,6 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	14	15,9 %	14	15,7 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	9	10,2 %	18	20,2 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	17	19,3 %	23	25,8 %
Total					88	100 %	89	100 %

Tabla 90. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección la estrategia de “modificaciones sintácticas” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65)

En cuanto a los informantes españoles mayor encontramos que esta estrategia fue la más usada la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 20,4 %, y la situación (S6), con un porcentaje del 19,3 %. Luego, encontramos la situación (S2), con un porcentaje del 18,1 %, y las situaciones (S3) y (S4), con un porcentaje del 15,9 %.

Al contrario, encontramos que la situación en la que menos se usa la estrategia de modificaciones sintácticas es la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 10,2 %. Los informantes españoles mayores usan, sobre todo, la subestrategia de interrogativos, con la fórmula de expresión en la realización de la petición *¿/ ¿Puedes...? ¿Le importaría...?*, seguidos por la subestrategia de condicionales con la fórmula de expresión *Si pudieras dejarme*.

Entre los informantes árabes mayores encontramos que la estrategia de modificaciones sintácticas se selecciona preferentemente en la situación (S6), que cuenta con un porcentaje del 25,8 %, y la situación (S5), con un porcentaje del 20,2 %, seguida por la situación (S4), con un porcentaje del 15,7 %, y la situación (S3), con un porcentaje del 14,6 %. Sin embargo, encontramos que las situaciones en las que se utilizan las subestrategias de modificaciones sintácticas por este grupo son la situación (S2), con un porcentaje del 11,2 %, y la situación (S1), con un porcentaje del 12,3 %.

Los informantes árabes utilizan más la subestrategia de interrogativos, con la fórmula de expresión; هل تمانع...؟ / يمكنك...؟ / ¿Puedes...? ¿Le importaría...? [Yumkinuka] *Puedes [hal tumáni'u] Le importaría*, así como la subestrategia de condicionales con la fórmula de expresión en la realización de la petición إذا كنت تستطيع ترك لي ['ida kunta tastat'y'u tarku lī] *Si pudieras dejarme*. Encontramos que los dos grupos mayores españoles y árabes usaron la subestrategia de reduplicación de verbos, con la fórmula de expresión أعطني ، أعطني ['áṭinī, 'áṭinī] *Dame, Dame*, en la realización de la petición.

En síntesis, esta estrategia es empleada de forma preferente por los informantes españoles mayores en la situación (S1), en clase, caracterizada por un grado de imposición alto (G+) y distancia social (- D) entre el hablante y el oyente.

En lo que se refiere a los informantes árabes mayores, esta estrategia es empleada de forma preferente en la situación (S6), la tienda, con un grado de imposición está alto (G+) y distancia social (+), (+) entre el hablante y el oyente.

14.2.8. Factores contextuales y la estrategia 8, perspectiva de la petición

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores Contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					8. Perspectiva de la petición			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	6	13,6 %	7	15,2 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	8	18,1 %	9	19,5 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	20	45,4 %	22	47,8 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	10	22,7 %	8	17,3 %
Total					44	100 %	46	100 %

Tabla 91. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección “la estrategia perspectiva de la petición” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65)

La tabla 91 muestra la elección de la estrategia perspectiva de la petición en los grupos de informantes mayores españoles y árabes del acto de petición. Numéricamente esta estrategia no ofrece entre los dos grupos una diferencia notable: un total de 44 peticiones del Grupo II español y un total de 46 peticiones del Grupo II árabe. Los informantes árabes del Grupo II utilizan más esta estrategia en las seis situaciones que los informantes españoles del grupo mayor.

Entre los informantes españoles mayores, la estrategia perspectiva de la petición aparece preferentemente en la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 45,4 %, y en la situación (S6), con un porcentaje del 22,7 %. Después, encontramos la situación (S2), con un porcentaje del 18,1 %, y la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 13,6 %. En las demás situaciones no se utiliza esta estrategia, con un porcentaje del 0 %. Los informantes mayores españoles usaron

más la subestrategia de perspectiva del hablante como la fórmula de expresión *puedo coger*, en ejemplos como *¿puedo coger su teléfono, por favor? Es que no hay ninguna cabina cerca*, seguido por la subestrategia de perspectiva del oyente, como la fórmula de expresión *Oye, Me dejas*, en ejemplos como *Oye, ¿me dejas tu diccionario?* en la realización de la petición.

En lo que se refiere a los informantes árabes mayores, utilizan la subestrategia perspectiva de la petición en la situación (S5), con un porcentaje del 47,8 %, y la situación (S2), con un porcentaje del 19,5 %. Después, encontramos la situación (S6), con un porcentaje del 17,3 %, y (S1), con un porcentaje del 15,2 %. Las otras situaciones no se sirven de estas subestrategias, con un porcentaje 0%. Los informantes mayores árabes usan la subestrategia de perspectiva del hablante como la fórmula de expresión: *عفواء، هل اقدر* [‘*afwán, hal áqdiru*] *Perdone, puedo coger*, seguida de la subestrategia de perspectiva del oyente, con la fórmula de expresión *هل يمكنك ان* [*Hal yumkunuka án*] *Me dejas*. En síntesis, esta estrategia es empleada de forma preferente por ambos grupos en la situación (S5), estación de autobuses, caracterizada por un grado de imposición muy alto (G++) y distancia social (+), (+) entre el hablante y el oyente.

14.2.9. Factores contextuales y la estrategia 9, modificaciones externas: mitigadores externos

Situaciones del acto de petición		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores Contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					9. Modificaciones externas: Mitigadores externos			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	9	10,3 %	8	5,1 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	7	8,1 %	32	20,2 %

S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	16	18,3 %	38	24,1 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	20	22,9 %	19	12,1 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	25	28,7 %	46	29,1 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	10	11,4 %	15	9,4 %
Total					87	100 %	158	100 %

Tabla 92. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección la estrategia de “los mitigadores externos” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65).

A través los datos recogidos entre los informantes españoles y árabes mayores, la tabla 92 muestra la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia de mitigadores externos en las seis situaciones del acto de petición. Encontramos grandes diferencias entre los dos grupos: los informantes árabes del Grupo II utilizan más esta estrategia que los informantes españoles del mismo grupo. Hemos podido recoger un total de 87 testimonios del Grupo II español y un total de 158 testimonios del Grupo II árabe.

En los informantes españoles mayores, la elección de la estrategia de mitigadores externos, según las situaciones, muestra la siguiente distribución: primero la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 28,7 %, y la situación (S4), con un porcentaje del 22,9 %. Luego, encontramos la situación (S3), con un porcentaje del 18,3 %, y (S6), con un porcentaje del 11,4 %, seguida por situación (S1), con un porcentaje del 10,3 %. Por el contrario, encontramos que la situación en la que la estrategia de mitigadores externos aparece menos es la situación (S2), con un porcentaje del 8,1 %.

Los informantes españoles mayores utilizaron más la subestrategia de disculpas, con la fórmula de expresión *Perdón, Disculpa, ¿puedes ayudarme?*, en la realización de la petición, seguida por la subestrategia de justificadores, mediante la cual el hablante expone sus motivos,

explicaciones y justificaciones para el acto de petición, con la fórmula de expresión *Es que no pude venir a clase porque estaba enfermo*.

En lo que se refiere a los informantes árabes del Grupo II, la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 29,1 %, es la que más elige esta estrategia. Luego, la situación (S3), con un porcentaje del 24,1 %. Después, encontramos la situación (S2), con un porcentaje del 20,2 %, y la situación (S4), con un porcentaje del 12,1 %, seguida por la situación (S6), con un porcentaje del 9,4 %. Al contrario, encontramos que la situación que se sirve menos de la estrategia de mitigadores externos es: la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 5,1 %.

Los informantes árabes mayores usan también la subestrategia de disculpas con la fórmula de expresión de عذرا [Udran] o عفوًا [‘afūán, ‘uḍrán] *Perdón, Disculpa*, seguida por la estrategia de justificadores, del estilo de la fórmula de expresión لأنني لا أستطيع الحضور إلى الدرس لأنني كنت مريضاً [liánī lá ’astat̄y’u al-ḥuḍūru ’ilā al-darsi l’ianī kuntu maryḍan] *es que no pude venir a clase porque estaba enfermo*.

En ambos grupos, la situación (S5), estación de autobuses, es la más proclive a esta estrategia, por el alto grado de imposición (G++) y distancia social (+), (+) entre el hablante y el oyente.

14.2.10. Factores contextuales y la estrategia 10, modificaciones externas: intensificadores externos

Hemos encontrado los informantes españoles del Grupo II utilizan más esta estrategia que los informantes árabes del Grupo II. Como muestra la tabla 93, la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia de intensificadores externos en las seis situaciones del

acto de *petición*, hemos podido documentar un total de 18 peticiones del Grupo II español y un total de 16 peticiones del Grupo II árabe.

Situaciones del acto de pedir		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) Españoles y Árabes			
					10. Modificaciones externas: Intensificadores externos			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	En casa de un amigo	- D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 2	En clase	- D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 3	La fiesta de cumpleaños	- D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El restaurante	+ D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	Estación de autobuses	+ D	H < O	++	12	66,6 %	12	75 %
S 6	La tienda	+ D	H < O	+	6	33,3 %	4	25 %
Total					18	100 %	16	100 %

Tabla 93. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección la estrategia de “los intensificadores externos” en las seis situaciones del acto de petición entre españoles y árabes de los dos grupos Mayores II (50 – 65)

En cuanto a los informantes españoles mayores, la estrategia de intensificadores externos, es la más usada en la situación (S5), estación de autobuses, con un porcentaje del 66,6 %. Luego, la situación (S6), la tienda, con un porcentaje del 33,3 %, mientras que en el resto de las situaciones no se hace presente la estrategia de intensificadores, con un porcentaje del 0 %.

Los informantes españoles mayores usan más la subestrategia de confirmación, por la cual para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita, como la fórmula de expresión *Mis padres estarán intranquilos al no recibir mi llamada ¿entiende mi situación?*, seguido por la subestrategia

de reprobación, por la que el hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas *¡Qué barbaridad! ¡Qué alta es la estantería!*

En lo que se refiere a los informantes árabes mayores, esta estrategia es la más usada en la situación (S5), que cuenta con un porcentaje del 75 %, y en la situación (S6), con un porcentaje del 25 %. El resto de las situaciones no comparten esta estrategia y tienen un porcentaje del 0 %.

Los informantes árabes mayores utilizan más la estrategia de confirmación, sobre todo la fórmula de expresión a través del verbo; اقدر [Aqdar] *Poder*; هل اقدر استخدام هاتفك لحظة؟ [Hal áqdiru 'istijdám hátifuka lahžatan] *¿Podría usar un momentito su teléfono?*, seguida por la subestrategia de conformidad moral, por la que el hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente mediante la mención de máximas morales: يمكنك اليوم أن تقوم بعمل جيد اسمح لي بمكالمة من هاتفك [yumkunuka al-yaūma án taqūma bi'amalun ŷayidan, 'ismaḥ lī bi mukálamatin min hátifuka] *Hoy puede hacer la obra buena de cada día dejándome su móvil.*

En los dos grupos esta estrategia fue la principal elegida en la situación (S5), estación de autobuses, con un grado de imposición está muy alto (G++) y distancia social (+), (+) entre el hablante y el oyente.

14.3. Conclusiones parciales: las situaciones contextuales del acto de petición

El acto de petición, desde el aspecto pragmático, es un acto universal que sirven para restaurar el equilibrio en las relaciones sociales. Debido a esa función, el análisis del acto de habla de petición pide tomar en cuenta los contextos en los que se realiza. En lo referente a las variables sociales, nuestro estudio toma en cuenta que la diferencia en la situación en la que se desarrolla el acto de petición tiene una influencia significativa en la preferencia por un tipo u otro de estrategia

a la hora de realizar el acto de habla: las peticiones a personas de estatus social de superior a inferior o viceversa, así como el mayor o menor grado de familiaridad o mayor o menor distancia muestran un tipo de estrategias que comporta mayor o menor grado de cortesía a la hora de dirigirse a los interlocutores.

En esta investigación contextualizamos la petición en seis situaciones comunicativas diferentes compuestas por diversas variables sociales, con lo que resulta posible medir la frecuencia de uso de las diferentes estrategias del acto petición por los cuatro grupos de informantes (HN español, HN árabe) en correlación con determinados factores sociopragmáticos, como la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición que hay entre el hablante y el oyente. En las dos culturas, la árabe y la española, el poder relativo de los factores sociales tienden a influir entre los informantes, también a la hora de la selección de las estrategias del acto de petición. La mayor parte de ellas se utilizan principalmente en ocasiones en que existe relación de poder entre los informantes, y sin embargo apenas aparecen en situaciones en las que existe igualdad entre el hablante y el oyente, es decir, el poder relativo desempeña un papel decisivo en la realización del acto de petición. En los dos grupos, españoles y árabes, los informantes dan más explicaciones en circunstancias del poder bajo (–) que en las del mismo poder (=). Asimismo, en ambas culturas la distancia social entre hablante y oyente tiende a influir en el uso de las estrategias del acto de petición. La mayor parte de las estrategias principales dejan de funcionar cuando ambos interlocutores son conocidos, es decir, con menos distancia social (–), menos estrategias del acto de petición y, al contrario, con más distancia social, más estrategias del acto de petición.

Hemos observado, a su vez, que el grado de imposición es un factor alto en ambas culturas, teniendo un porcentaje mucho más elevado en las estrategias vinculadas a la expresión de petición (MIFI), es decir que la distribución de las estrategias del acto de petición esté íntimamente

vinculada al grado de imposición. El mayor o menor grado de imposición determina en gran medida que las distintas estrategias dentro del acto de petición se realicen bien de manera directa bien de manera indirecta. En esta última manera de realizarse la petición intervienen de forma destacada las fórmulas indirectas tales como *por favor* en español, *من فضلك* en árabe, *perdón, perdona/e, disculpa/e* en español y *عفو / لو سمحت* en árabe, utilizadas en un contexto de máxima cortesía con la función de mitigar efectos negativos (estrategias atenuadoras) de los actos de habla como el acto de petición.

En el análisis del uso de las estrategias de los alertadores (marcadores de apertura), tanto en el caso de los españoles como de los árabes, utilizan con más frecuencia los alertadores en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente). En español, los factores contextuales que influyen en la selección de las estrategias de alertadores como estrategias: Título / cargo: *señor/a* y los apelativos relativos al parentesco: *Hija, tía, tío*. En árabe, los factores contextuales que influyen en la selección de las estrategias de alertadores como estrategias: Título/ cargo: سيدي [*sayedī*] *señor* سيدتي [*sayedatī*] *señora* صديقي [*sadiqui*] *amigo* y los apelativos relativos al parentesco: عمتي [*amatī*] *tía* o خالتي [*jalatī*] *tía*. Sin embargo, encontramos entre las dos lenguas semejanzas en los factores contextuales que influyen en la selección de las estrategias. En cuanto a los informantes españoles, encontramos que la estrategia de los alertadores más usados de las situaciones del acto de petición: (S3), en la fiesta de cumpleaños, y (S5), en la estación de autobuses. La situación (S3), la fiesta de cumpleaños, posee un grado de imposición alto (G++), al oyente le supone un alto coste mental, económico y físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social (E<R). Pero la distancia social es negativa (-), se produce entre personas muy conocidas que tienen estatus igual, como la situación 3: La fiesta de cumpleaños, aquí tenemos la distancia social (-) entre el hijo y el padre (Familiares), pero el grado de imposición es alto (G++).

La situación (S5), en la estación de autobuses, comporta también un grado de imposición alto (G++): al oyente le supone un alto físico, si el receptor es la persona que ostenta el poder social (E<R). Distancia social es positiva (+): se produce entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social. Por su parte, los informantes árabes tendieron a la utilización en las situaciones S5, en la estación de autobuses, y S6, en la tienda.

En cuanto a las estrategias del núcleo del acto de petición, desde la estrategia de expresión del acto de petición (MIFI), el conocido como *sociopragmatic set*, noción propuesta por Olshtain y Weinbach (1987) para abarcar factores sociales y contextuales que pueden afectar a la selección de las estrategias del hablante, hemos encontrado que los informantes fueron las más utilizadas dentro del acto de petición tanto en español como en árabe.

Los factores contextuales que influyen en la elección de las estrategias directas coinciden en los dos grupos en el hecho de que se producen en dos situaciones, (S3), en la fiesta de cumpleaños, y (S6), en la tienda, a estas dos situaciones el grupo español añade la (S5), en la estación de autobuses. Los resultados demuestran que la principal semejanza se halla en que ambas lenguas prefieren claramente el uso de estrategias directas orientadas al oyente.

En cuanto a la elección de subestrategia del modo imperativo, entre los informantes españoles, la más usada fue la fórmula de expresión *Pásame*. Ej: *Pásame la sal*, es decir usaron el verbo *Pasar* en la realización de la petición. Al contrario, entre los informantes árabes fue más usada la fórmula de expresión *Dame*. Ej: اعطيني قارورة الملح *Dame el salero de la sal*, se lee ['atini qarurat Al-melah]. Es decir, usaron el verbo *Dar* يعطي [Ya 'atī] en la realización de la petición. En cuanto a la estrategia de presente con valor de imperativo, no encontramos influir de los factores contextuales en esta estrategia por los informantes españoles y árabes en cualquiera de las situaciones en la realización de la petición. En cuanto al influye el factor contextual en la elección

estrategia de performativos explícitos, entre los informantes españoles y árabes, la más usada fue la fórmula de expresión *Disculpe* عفواً [‘afwan], ya que esta fórmula se utiliza como una fórmula del respeto.

Por otro lado, actúa como modificador para mitigar el efecto de la solicitud en el destinatario. También los dos grupos en esta estrategia utilizaron el verbo *petición* يطلب [yaṭlab], en español: *¡Disculpe! Te pido / pedimos que*, en árabe: عفواً! اطلب منك ان [‘afwan aṭlubu minka ‘an] *¡Disculpe! Te pido que*. En cuanto a los informantes españoles, los factores contextuales que influye en la elección las estrategias directas, los hemos encontrado en situaciones del acto de petición: (S3), en la fiesta de cumpleaños, (S5), en la estación de autobuses, y S6, en la tienda. En cuanto a los informantes árabes, los factores contextuales que influye en la elección las estrategias directas, los hemos encontrado en situaciones del acto de petición: (S3) y (S6).

En cuanto a los informantes españoles, los factores contextuales que influye en la elección estrategias convencionalmente indirectas, los hemos encontrado en situaciones del acto de petición: (S3), en la fiesta de cumpleaños, (S4), en el restaurante, (S5), en la estación de autobuses, y S6, en la tienda. En lo relativo a los informantes árabes, los factores contextuales que influye en la elección estrategias convencionalmente indirectas, los hemos encontrado en situaciones del acto de petición: S2, S3, S5 y S6. En cuanto a los informantes españoles, los factores contextuales que influyen en la elección estrategias convencionalmente indirectas, como en las estrategias de formulaciones de sugerencia e interrogación preparatoria, la más usada fue la fórmula de expresión *Sería mejor poner...*, es decir, usaron el verbo *Ser* en la realización de la petición. Entre los informantes árabes también fue la más usada la fórmula de expresión سيكون *Sería* [Sayakun] en las estrategias de formulaciones de sugerencia e interrogación preparatoria (... سيكون من الفضل وضع [Sayakun min al-afḍal waḍa‘] *Sería mejor poner...*), es decir, usaron el verbo يكون *Ser* en la realización de la petición.

También en los dos grupos de informantes españoles y árabes, encontramos los factores contextuales que influyen en la elección en estrategias convencionalmente indirectas, tales como la estrategia declaraciones de sentimiento con performativos, siendo la más usada la fórmula de expresión *quisiera pedirte que*, es decir, los informantes españoles usaron el verbo de *querer* en la realización de la petición, al igual que los informantes árabes, que usaron la fórmula de expresión *أود أن أطلبك* [*'auadu 'an 'aṭlubak*], es decir los informantes árabes usaron también el verbo *يود* *querer* [*yawad*] en la realización de la petición, como los informantes españoles.

Los factores contextuales que influye en la elección estrategias no convencionalmente indirectas los hemos encontrado en dos situaciones del acto de petición: S4, en el restaurante, y S6, en la tienda en el caso de los informantes españoles y de los informantes árabes. Aparecen formulaciones de la subestrategia de indicio débil. En ambos grupos de informantes la fórmula de expresión *¿Estás ocupado?* / *هل انت مشغول؟* [*Hal 'anta mašgūl*] *¿Estás ocupado?* es la más utilizada.

En lo referente a las estrategias que sirven como modificación del acto principal (modificaciones internas, perspectiva de la petición y modificaciones externas), el resultado del análisis es que, en la realización de la petición, en ambas lenguas los interlocutores suelen reducir la fuerza ilocutiva mediante mitigadores, más que aumentarla a través de los intensificadores. Sobre todo, tanto en árabe como en español tienden a dar motivos o explicaciones sobre el acto petición mediante los justificadores antes que servirse de otro tipo de subestrategias. Otra semejanza encontrada en las dos lenguas es que pueden aparecer modificaciones externas más de una vez en un acto de habla, por este caso, los justificadores muestran una gran flexibilidad para combinarse con otras subestrategias.

El recurso a la modificación de la petición por procedimientos internos léxicos está presente en la mitigación en tres de las situaciones del acto de petición entre los informantes españoles: S2,

en clase, (S4), en el restaurante, y (S1), en casa de un amigo, mientras que entre los informantes árabes, los factores contextuales que influye en la elección estrategias de los mitigadores léxicos, los hemos encontrado con coincidencias en (S1), en clase, y (S4), en el restaurante, a la que hay que añadir la situación (S6), la tienda. La subestrategia más utilizada en ambos grupos es la de los marcadores de cortesía para expresiones corteses para conseguir, en la realización de la petición, la cooperación del oyente como la fórmula de expresión de *Por favor / me puedes dejar/ من فضلك* [Min faḍlak] *Por favor / لي تسمح ان يمكنك* *Me puedes dejar*, se lee [Yumken 'an tasmḥ lī]. Otra subestrategia para mitigar la fuerza afirmativa en el acto de petición de la que participan los dos grupos de hablantes es la fórmula de expresión *Creo que, Me parece que / أعتقد أن* [a'taqidu 'ana] *Creo que* y fórmula de expresión de *يبدو لي أن* [Yabdu lī 'ana] *Me parece que*.

Las situaciones (S1), en casa de un amigo, y (S5), en la estación de autobuses, son el dominio contextual en el que aparecen los intensificadores léxicos tanto en el grupo de informantes españoles como en el grupo de informantes árabes. La subestrategia de reiteración de la petición es, sin duda, el recurso de intensificación léxica más elegido (*Pásame la jarra, por favor, pásamela / مرر لي الجرة من فضلك مررها لي* [Marer lī al- yāra, min faḍlak, marirha lī] *Pásame la jarra, por favor, pásamela*). Le sigue la estrategia de intensificadores de tiempo (*darse prisa, ahora mismo, en seguida, tengo prisa / عندي مكالمة عاجلة* [andī mukalama 'aḡila] *Tengo una llamada urgente*).

Los factores contextuales que influye en la elección subestrategias de modificadores sintácticos, que sirven para modificar los actos principales reduciendo la fuerza ilocutiva, en el acto de petición se corresponden, en el caso de los informantes españoles, con las situaciones (S1), en casa de un amigo, (S5), en la estación de autobuses, y (S6), en la tienda, mientras que, en el caso, de los informantes árabes, se corresponden con las situaciones (S1), en casa de un amigo, (S4), en el restaurante, y (S6), la tienda. En cuanto a la subestrategia más frecuente en los dos grupos es la

de interrogativos con la fórmula de expresión ¿Puedes...? ¿Le importaría...? / هل تمانع...؟ [Hal tuman] ¿Le importaría...?, seguida también en ambos grupos, en la realización de la petición, por la estrategia de condicionales: (indicativo / jectivo) con la fórmula de expresión de *si pudieras dejarme* / إذا كنت تستطيع ترك لي [Ida kunta tastatyu tarku lī] *Si pudieras dejarme*, y por la subestrategia de reduplicación de verbos con la fórmula de expresión de *Dame, Dame* أعطني ، أعطني ['aṭini,].

Una estrategia pragmáticamente muy interesante a la hora de la consideración de la realización de la petición es la de la perspectiva de la petición: En cuanto a esta estrategia, los informantes españoles, los factores contextuales que influyen en la elección estrategias de perspectiva de la petición se corresponden en ambos grupos de hablantes, españoles y árabes, con las situaciones (S2), en clase, (S5), en la estación de autobuses, y (S6), en la tienda. La fórmula de expresión más frecuente en esta subestrategia es *¿puedo coger su teléfono, por favor? Es que no hay ninguna cabina cerca* / هل اقدر اخذ هاتفك لان بطارية هاتفي تكون منخفضة ؟ ['afwan, hal aqdar ajad hatifuka li'ana baṭaryt hatift takun munjaḥida] *Perdone, ¿puedo coger su teléfono? porque la batería de mi teléfono está baja*. Esta subestrategia está seguida también en ambos grupos de informantes por la subestrategia de perspectiva del oyente con la fórmula de expresión *Oye, ¿me dejas tu diccionario?* / هل يمكنك ان تتركلي قاموسك ؟ ['isma, ¿hal yumkinaka 'an tatrakalī qamūsaka] *Oye, ¿me dejas tu diccionario?*

En cuanto a los modificadores externos, los llamados movimientos de apoyo, que sirven para atenuar o incrementar el acto de petición y que pueden ir antes o detrás de los actos principales, los hemos encontrado utilizados por ambos grupos de informantes, españoles y árabes, en las situaciones (S2), en clase, (S3), en la fiesta de cumpleaños, y en (S5), en la estación de autobuses, a las que hay que añadir en el grupo de informante español la situación (S4), en el restaurante. La fórmula más utilizada por ambos grupos es la correspondiente a la subestrategia de disculpas:

perdón, disculpa ¿puedes ayudarme? / عذرا / 'udran o عفوا Perdón, disculpa ['udran, 'afwan] / عفوا
 هل يمكنك مساعدتي؟ عذرا ، se lee ['afwan, 'udran, hal yumkinuka musa 'adatī], a la que sigue por la
 estrategia de justificadores con la fórmula de expresión *es que no pude venir a clase porque estaba*
enfermo / لان لا استطيع الحضور إلى الدرس لأنني كنت مريض / [Li 'ana lá 'astaṭy'u al-ḥuduru ilā al-darsi
 li 'anī kuntu mariḍ].

**SEXTA PARTE: ANÁLISIS Y RESULTADOS DEL ACTO
DE AGRADECIMIENTO**

15. Análisis y resultados de las estrategias del acto de agradecimiento

15.1. Estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles del Grupo I (20 – 35)

Los datos recogidos en la tabla 95 señalan las estrategias principales del acto de agradecimiento utilizadas por el grupo de los informantes españoles jóvenes. Hemos podido documentar 490 peticiones de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles del Grupo I (20 – 35).

Estrategias	H N Español Grupo I (20 – 35)	
	Nº	%
1.la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)	158	32,2 %
2.expresión de deuda o reconocimiento de un favor	22	4,4 %
3.expresión de sentimiento al interlocutor	57	11,6 %
4.expresión de sorpresa o incredulidad	23	4,6 %
5.expresión de mostrar reciprocidad	31	6,3 %
6.modificación interna del acto nuclear	135	27,5 %
7.modificación externa del movimiento de apoyo	64	13,1%
Total	490	100 %

Tabla 95. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes jóvenes españoles del Grupo I (20 – 35).

Mediante la distribución y frecuencia de las siete estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles jóvenes encontramos que la estrategia más utilizada es la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) (*Gracias, te/le doy gracias / Muchas gracias por ayudarme / Te agradezco mucho el detalle*), que cuenta con un porcentaje de uso del 32,2 %. La siguiente estrategia más utilizada es la 6. modificación interna del acto nuclear (*Muchas, muchísimas gracias, mil gracias /gracias, pero que muchas gracias*), que cuenta con un porcentaje de uso del 27,5 %. Le sigue la estrategia 7. modificación externa del movimiento de

apoyo (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo / ¿No te hace falta? Gracias*), que cuenta con un porcentaje del 13,1%. Por el contrario, la estrategia 4. expresión de sorpresa o incredulidad (*¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti*), que cuenta con un porcentaje del 4,6 %, cuenta con un porcentaje pequeño en comparación con las mencionadas más arriba. La segunda estrategia menos utilizada es la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor (*Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte*) se utiliza mucho menos, ya que tiene un porcentaje del 4,4%.

15.2. Estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles del Grupo II (50 – 65)

La tabla 96 presenta las siete estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles mayores del Grupo II (50 – 65). Hemos recogido 448 peticiones de los informantes españoles mayores del Grupo II (50 – 65).

Estrategias	HN Español Grupo II (50 – 65)	
	Nº	%
1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)	140	31,2 %
2.expresión de deuda o reconocimiento de un favor	16	3,5 %
3.expresión de sentimiento al interlocutor	58	12,9 %
4.expresión de sorpresa o incredulidad	21	4,6 %
5.expresión de mostrar reciprocidad	29	6,4 %
6.modificación interna del acto nuclear	123	27,4 %
7.modificación externa o (movimiento de apoyo)	61	13,6 %
Total	448	100 %

Tabla 96. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes mayores españoles del Grupo II (50 – 65).

Sin duda la estrategia más utilizada es la 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) (*Gracias, te/le doy gracias / Muchas gracias por ayudarme / Te agradezco mucho el*

detalle), que cuenta con un porcentaje del 31,2 %. Después, encontramos la estrategia 6. modificación interna (el acto nuclear) (*Muchas, muchísimas gracias, mil gracias /gracias, pero que muchas gracias*), que cuenta con el porcentaje 27,4 %. Le sigue la estrategia 7. modificación externa (movimiento de apoyo) (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradeceréte / ¡No te hace falta? Gracias*), que cuenta con un porcentaje del 13,6 %. La estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor (*Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte*) se utiliza mucho menos, ya que cuenta con un porcentaje del 3,5 %. La segunda estrategia menos utilizada es la estrategia 4. expresión de sorpresa o incredulidad (*¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti*), que cuenta con un porcentaje del 4,6 %.

15.3. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes españoles de Grupo I (20 - 35) y Grupo II (50 - 65)

Según los datos recogidos de las siete estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes españoles de los Grupos I y II (20 - 35 y 50 - 65), hemos documentado 490 muestras de los informantes españoles jóvenes y 448 de los informantes españoles mayores.

Estrategias	H N Español			
	Grupo I (20 - 35)		Grupo II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. la fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI)	158	32,2 %	140	31,2 %
2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor	22	4,4 %	16	3,5 %
3. expresión de sentimiento al interlocutor	57	11,6 %	58	12,9 %
4. expresión de sorpresa o incredulidad	23	4,6 %	21	4,6 %
5. expresión de mostrar reciprocidad	31	6,3 %	29	6,4 %
6. modificación interna del acto nuclear	135	27,5 %	123	27,4 %
7. modificación externa o (movimiento de apoyo)	64	13,1 %	61	13,6 %
Total	490	100 %	448	100 %

Tabla 97. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles de los dos grupos I y II (20 - 35 y 50 - 65)

Como podemos comprobar en la tabla 97, la estrategia más empleada en los dos grupos españoles es la estrategia 1. estrategia de la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI). Le sigue la estrategia 6. modificación interna del acto nuclear y posteriormente la estrategia 7. modificación externa del movimiento de apoyo y la estrategia 3. expresión de sentimiento al interlocutor. En último lugar encontramos la estrategia 5. expresión de mostrar reciprocidad.

Estas estrategias cuentan con un porcentaje mucho mayor que otras estrategias en los dos grupos de hablantes españoles. Sin embargo, la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor y la estrategia 4. expresión de sorpresa o incredulidad son las menos empleadas de los dos grupos en comparación con las otras estrategias.

Aunque cada grupo tiene diferentes cifras, comprobamos que el Grupo I español muestran una mayor frecuencia de uso de las estrategias principales del acto agradecimiento que el Grupo II español. Al margen del porcentaje de uso de las estrategias, su empleo no revela una gran divergencia entre los dos grupos españoles en cuanto a sus funciones.

15.4. Estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes árabes del Grupo I (20 – 35)

Los datos recogidos de los informantes árabes jóvenes, como pueden verse en la tabla 98, señalan las estrategias que utiliza el grupo de informantes árabes jóvenes. Hemos recogido 560 testimonios de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los hablantes árabes del Grupo I (20 – 35).

Estrategias	H N Árabe Grupo I (20 – 35)	
	Nº	%
1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)	170	30,3 %
2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor	18	3,2 %

3.expresión de sentimiento al interlocutor	76	13,5 %
4.expresión de sorpresa o incredulidad	37	6,6 %
5.expresión de mostrar reciprocidad	35	6,2 %
6.modificación interna del acto nuclear	141	25,1 %
7.modificación externa o (movimiento de apoyo)	83	14,8 %
Total	560	100 %

Tabla 98. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes jóvenes árabes del Grupo I (20 – 35)

Encontramos que la estrategia más empleada es la 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) (شكرا / شكرا لك [Šukran] *gracias / [Šukran La-ka] te/le doy las gracias / شكرا جزيلا لمساعدتي [Šukran ŷazīlan li-musā‘adatī] Muchas gracias por ayudarme*), que cuenta con un porcentaje del 30,3 %, el más elevado. Después, encontramos la estrategia 6. modificación interna (el acto nuclear) (أشكرك كثيرا ، و سأكون ممتنا جدا) [Aškuruka kaṭyran, wa sa’kuwnu mumtanan ŷidan] *Te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido*), que cuenta con un porcentaje del 25,1 %, que se usa mucho en lengua árabe en la expresión de agradecimiento. La siguiente es la estrategia 7. modificación externa (movimiento de apoyo) (الحظ الذي عندي! لا أعرف كيف أشكرك) [Mā al-ḥaṣ aladī ‘andī, lā ā‘rifu kayfa ‘aškuruka] *¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*), que cuenta con un porcentaje del 14,8 %.

Sin embargo, la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor (شكراً) [Šukran li-musā‘adatī fī ḥaŷaz al-funduq, wa-anā madynu La-ka yaŷibu ‘alayā ta‘awīḍa-ka] *Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte*), que se utiliza mucho menos, ya que cuenta con un porcentaje del 3,2 % pequeño, en comparación con las mencionadas más arriba. La segunda estrategia menos utilizada es estrategia 5. expresión de mostrar reciprocidad, con un porcentaje del 6,2 %.

15.5. Estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes árabes del Grupo II (50 – 65)

En lo que respecta a las estrategias del acto de agradecimiento de los informantes árabes mayores, la tabla 99 presenta las siete estrategias principales utilizadas por este grupo, el Grupo II. Hemos recogido 546 muestras de estas estrategias de los hablantes mayores árabes de Grupo II (50 – 65).

Estrategias	H N Árabe Grupo II (50 – 65)	
	Nº	%
1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)	163	29,8 %
2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor	22	4,1 %
3. expresión de sentimiento al interlocutor	74	13,5 %
4. expresión de sorpresa o incredulidad	35	6,4 %
5. expresión de mostrar reciprocidad	35	6,4 %
6. modificación interna del acto nuclear	127	23,2 %
7. modificación externa o (movimiento de apoyo)	90	16,4 %
Total	546	100 %

Tabla 99. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes mayores árabes del Grupo II (50 – 65).

La estrategia más empleada en este grupo es la 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) (اشكرك كثيرا جدا) [Aškuruka kaṭīran ŷiddan] *Te lo agradezco muchísimo* / اشكرك جزيلًا [aškuruka ŷazīlan] *Muchas gracias*), que cuenta con un porcentaje del 29,8 %, el más elevado. Luego, encontramos la estrategia 6. modificación interna (el acto nuclear) (شكرا ، لكن شكرا جزيلًا لك) [šukran, lakin šukran ŷazilān la-ka] *Gracias, pero que muchas gracias*), que cuenta con un porcentaje del 23,2 %. La estrategia 7. modificación externa (movimiento de apoyo) (لا أعرف كيف) [Lā ā'rifu kayfa 'aškuruka, hal turidu qahawatun] *No sé cómo agradecersele, ¿quiere un café?*), que cuenta con un porcentaje del 16,4 %. Al contrario, encontramos que la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor, se utiliza mucho menos. De hecho,

es la estrategia menos utilizada de todas las de este grupo: cuenta con un porcentaje del 4,1 %. La segunda y tercera estrategias menos utilizadas son la estrategia 4, “expresión de sorpresa o incredulidad” y la estrategia 5, “expresión de mostrar reciprocidad”, las dos estrategias cuentan con un porcentaje del 6,4 %.

15.6. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes árabes del Grupos I (20 - 35) y II (50 - 65)

Estrategias	H N Árabes			
	Grupo I (20 - 35)		Grupo II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)	170	30,3 %	163	29,8 %
2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor	18	3,2 %	22	4,1 %
3. expresión de sentimiento al interlocutor	76	13,5 %	74	13,5 %
4. expresión de sorpresa o incredulidad	37	6,6 %	35	6,4 %
5. expresión de mostrar reciprocidad	35	6,2 %	35	6,4 %
6. modificación interna del acto nuclear	141	25,1 %	127	23,2 %
7. modificación externa o (movimiento de apoyo)	83	14,8 %	90	16,4 %
Total	560	100 %	546	100 %

Tabla 100. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes árabes de los dos Grupos I y II (20 - 35 y 50 - 65)

A través de la distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes árabes de los Grupos I y II (20 - 35 y 50 - 65), hemos encontrado, como muestran la tabla 100, que la estrategia más empleada en los dos grupos árabes es la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) (شكرا / شكرا لك [Šukran] *gracias* / [Šukran La-ka] *te/le doy gracias* / شكرا جزيلا لمساعدتي [Šukran yâzilân li-musâ'adatî] *Muchas gracias por ayudarme*). Después, encontramos la estrategia 6. modificación interna (el acto nuclear) (شكرا ، لكن شكرا جزيلا لك [šukran, lakin šukran yâzilân la-ka] *Gracias, pero que muchas gracias*), le sigue la estrategia 7. modificación externa (Movimiento de apoyo) (لا

أعرف كيف أشكر ، هل تريد قهوة؟ [Lā ā'rifu kayfa 'aškuruka, hal turidu qahawatun] *No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café?*). Por último, la estrategia 3. expresión de sentimiento al interlocutor. Por el contrario, la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor y la estrategia 5. expresión de mostrar reciprocidad son las estrategias menos utilizadas.

Como exponen la tabla 100, según la frecuencia de uso y el porcentaje entre los dos grupos de informantes árabes, comprobamos que el Grupo I árabe muestra una mayor frecuencia de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento que el Grupo II árabe. Pero, en relación con el porcentaje de uso de las estrategias, su empleo no revela una gran divergencia entre los dos grupos árabes, si se atiende a las funciones que desempeña cada una de ellas.

15.7. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes jóvenes españoles y árabes del Grupo I (20 - 35)

La tabla 101 expone la comparación de las siete estrategias principales del acto de agradecimiento, entre los informantes españoles y árabes del Grupo Joven I (20 - 35), según el número total de uso y el porcentaje de frecuencia.

Estrategias	H N Jóvenes españoles y árabes Grupo I (20 - 35)			
	H N Español		H N Árabe	
	Nº	%	Nº	%
1. la fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI)	158	32,2 %	170	30,3 %
2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor	22	4,4 %	18	3,2 %
3. expresión de sentimiento al interlocutor	57	11,6 %	76	13,5 %
4. expresión de sorpresa o incredulidad	23	4,6 %	37	6,6 %
5. expresión de mostrar reciprocidad	31	6,3 %	35	6,2 %
6. modificación interna del acto nuclear	135	27,5 %	141	25,1 %
7. modificación externa o (movimiento de apoyo)	64	13,1 %	83	14,8 %
Total	490	100 %	560	100 %

Tabla 101. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes jóvenes españoles y árabes.

Los informantes españoles jóvenes utilizan mayormente la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI), que cuenta con un porcentaje del 32,2 %, el más elevado. Después, encontramos la estrategia 6. modificación interna del acto nuclear, que cuenta con un porcentaje del 27,5 %, seguida por la estrategia 7. modificación externa del movimiento de apoyo, con un porcentaje del 13,1 %. Se emplea mucho menos la estrategia 4. expresión de sorpresa o incredulidad, que tiene un porcentaje del 4,6 %. Seguida por la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor, con un porcentaje del 4,4 %.

La tabla 101 muestra diferencias notables entre las estrategias que utilizan el grupo de los informantes árabes jóvenes frente a los informantes españoles jóvenes. El grupo de los informantes árabes jóvenes hacen un uso mayor de la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI), que cuenta con el porcentaje más elevado, un 30,3 %. Luego, encontramos la estrategia 6. modificación interna (el acto nuclear), con un porcentaje del 25,1 %. En último lugar la estrategia 7. modificación externa (movimiento de apoyo), con un porcentaje del 14,8 %. La estrategia 4. expresión de sorpresa o incredulidad, que cuenta con un porcentaje del 6,6 % se utiliza mucho menos. Y la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor cuenta con un porcentaje del 3,2 %, pequeño en comparación con las mencionadas más arriba. Además. comprobamos que el Grupo I árabe muestra una mayor frecuencia de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento que el Grupo I español (490 peticiones en el Grupo I español y 560 en el Grupo I árabe). Numéricamente, entre los informantes jóvenes españoles y árabes vemos que en algunas estrategias se dan resultados comunes en ambos grupos. Las semejanzas entre los informantes españoles y árabes fueron en la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor, siendo la menos usada en los dos grupos de informantes jóvenes. Por el contrario, la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) fue la más empleada en los dos grupos.

15.8. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes mayores españoles y árabes del Grupo II (50 - 65)

La tabla 102 expone la comparación de las siete estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo mayor II (50 - 65), según el número total de uso y el porcentaje de frecuencia. Si examinamos con detalle el empleo de las estrategias mencionadas más arriba, la diferencia es evidente entre los informantes españoles mayores y sus análogos árabes.

Estrategias	HN Mayores españoles y árabes Grupo II (50 - 65)			
	H N Español II		H N Árabe II	
	Nº	%	Nº	%
1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)	140	31,2 %	163	29,8 %
2.expresión de deuda o reconocimiento de un favor	16	3,5 %	22	4,1 %
3.expresión de sentimiento al interlocutor	58	12,9 %	74	13,5 %
4.expresión de sorpresa o incredulidad	21	4,6 %	35	6,4 %
5.expresión de mostrar reciprocidad	29	6,4 %	35	6,4 %
6.modificación interna del acto nuclear	123	27,4 %	127	23,2 %
7.modificación externa o (movimiento de apoyo)	61	13,6 %	90	16,4 %
Total	448	100 %	546	100 %

Tabla 102. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes mayores españoles y árabes.

En lo relativo a los informantes españoles mayores la estrategia más empleada es la 1 la fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI), con un porcentaje del 31,2 %, el más elevado. En lo que se refiere a los informantes árabes del grupo mayor, la estrategia más empleada es también la 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI), que cuenta con un porcentaje del 29,8 %. La estrategia 6. modificación interna del acto nuclear, que cuenta con un porcentaje del 27,4 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 23,2 % en el Grupo II árabe. Esta estrategia

está seguida por la estrategia 7. modificación externa del movimiento de apoyo, siendo el porcentaje del 13,6 % en el Grupo II español y en el Grupo II árabe, que cuenta con el porcentaje del 16,4 %.

En el resto de las estrategias los porcentajes siguen coincidiendo entre los dos grupos. Así, la estrategia 3. expresión de sentimiento al interlocutor, con un porcentaje del 12,9% en el Grupo II español, ofrece un 13,5 % en el Grupo II árabe. Entre las estrategias menos utilizadas está la estrategia 4. expresión de sorpresa o incredulidad, con un porcentaje del 4,6 % en el Grupo II español y el 6,4% en el Grupo II árabe. La estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor se utiliza mucho menos y cuenta en el Grupo II español solo con un porcentaje del 3,5 % y con un porcentaje del 4,1 % en el Grupo II árabe. Ambos grupos coinciden en porcentaje en la estrategia 5. expresión de mostrar reciprocidad, con un porcentaje del 6,4 %, así como en el hecho de que en ambos grupos la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor fue la menos usada: en los informantes españoles del Grupo II tiene un porcentaje del 3,5 % y en el Grupo II árabe cuenta con un porcentaje del 4,1 %.

15.9. Comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes de los cuatro grupos I (20 – 35) y II (50 – 65)

En la tabla 103, la comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los hablantes españoles y árabes de los cuatro grupos aporta resultados para cada estrategia en alguna medida coincidentes, pero en otros momentos con diferencias.

Se observa que las estrategias más representativas son la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI), con un porcentaje del 32,2 %, la estrategia 6. modificación interna (el acto nuclear), con un porcentaje del 27,5 %, y la estrategia 7. modificación externa

(movimiento de apoyo), con un 13,1 %. Por el contrario, la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor solo cuenta con un porcentaje del 4,4 %.

Estrategias	La comparación de las estrategias principales del acto de agradecimiento. Españoles y árabes de los cuatro grupos.							
	HN español				HN árabe			
	Grupo (I)		Grupo (II)		Grupo (I)		Grupo (II)	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)	158	32,2 %	140	31,2 %	170	30,3 %	163	29,8 %
2.expresión de deuda o reconocimiento de un favor	22	4,4 %	16	3,5 %	18	3,2 %	22	4,1 %
3.expresión de sentimiento al interlocutor	57	11,6 %	58	12,9 %	76	13,5 %	74	13,5 %
4.expresión de sorpresa o incredulidad	23	4,6 %	21	4,6 %	37	6,6 %	35	6,4 %
5.expresión de mostrar reciprocidad	31	6,3 %	29	6,4 %	35	6,2 %	35	6,4 %
6.modificación interna del acto nuclear	135	27,5 %	123	27,4 %	141	25,1 %	127	23,2 %
7.modificación externa o (movimiento de apoyo)	64	13,1 %	61	13,6 %	83	14,8 %	90	16,4 %
Total	490	100 %	448	100 %	560	100 %	546	100 %

Tabla 103. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las estrategias principales del acto de agradecimiento de los informantes españoles y árabes de los cuatro grupos

Si nos centramos en los informantes españoles del Grupo II, la tabla 103 refleja que las estrategias más representativas son, de nuevo, la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI), que cuenta con un porcentaje del 31,2%, la estrategia 6. modificación interna (el acto nuclear), con un porcentaje del 27,4 %. Por último, la estrategia 7, “modificación externa (movimiento de apoyo)”, contando con un porcentaje del 13,6%. La estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor es la menos usada en el Grupo II español, con un porcentaje del 3,5%.

La aplicación estadística de la media y la desviación típica, en búsqueda de un valor significativo de los datos recogidos a través del cuestionario aplicado a los cuatro grupos de las dos lenguas, español y árabe, nos muestra que no hay resultados significativos en el uso de las

diferentes estrategias del acto de agradecimiento entre los diferentes grupos de ambas lenguas, tanto si tomamos los Grupos I y II de cada una de las lenguas en comparación, tal como se ve en la tabla 104, como si tomamos los datos del total de cada una de las lenguas en comparación y contraste, tal como se ve en la tabla 105.

Estrategias	HN Joven. Español / Árabe Media / Desviación típica / P =			HN Mayor. Español / Árabe Media / Desviación típica / P =		
	M	DT	t	M	DT	t
1.La fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)						
+	26,3	32,20	-0,111	23,3	21,23	-0,222
-	28,3	29,68	(0,913)	27,1	36,39	(0,828)
2.Expresión de deuda o reconocimiento de un favor						
+	22	0	65535	16	0	65535
-	18	0	(0)	22	0	(0)
3.Expresión de sentimiento al interlocutor						
+	11,4	1,81	-1,682	11,6	2,30	-1,317
-	15,2	4,71	(0,130)	14,8	4,91	(0,224)
4.Expresión de sorpresa o incredulidad						
+	11,5	3,53	-0,712	10,5	6,36	-0,566
-	18,5	13,43	(0,550)	17,5	16,26	(0,627)
5.Expresión de mostrar reciprocidad						
+	15,5	6,36	-0,441	14,5	7,77	-0,496
-	17,5	0,707	(0,701)	17,5	3,53	(0,668)
6.Modificación interna (acto nuclear)						
+	33,7	40,20	-0,070	30,75	35,56	-0,052
-	35,2	14,56	(0,946)	31,75	13,12	(0,959)
7.Modificación externa o (Movimiento de apoyo)						
+	12,8	5,89	-0,921	12,2	4,08	-1,182
-	16,6	7,09	(0,383)	18	10,17	(0,270)

Tabla 104. Media de frecuencia de empleo de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los informantes jóvenes y mayores españoles y árabes. Estadísticamente significativa (* P < ,05; ** P < ,01; ***P < ,001) en el análisis de la varianza (ANOVA)

Estrategias	HN español Media / Desviación típica / P			HN árabe Media / Desviación típica/P		
	M	DT	t	M	DT	t
1.La fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)						
+	26,3	32,20	0,190	28,3	29,68	0,060
-	23,3	21,23	(0,852)	27,1	36,39	(0,952)
2.Expresión de deuda o reconocimiento de un favor						
+	22	0	65535	18	0	65535
-	16	0	(0)	22	0	(0)
3.Expresión de sentimiento al interlocutor						
+	11,4	1,81	-0,152	15,2	4,71	0,131
-	11,6	2,30	(0,882)	14,8	4,91	(0,898)
4.Expresión de sorpresa o incredulidad						
+	11,5	3,53	0,194	18,5	13,43	0,067
-	10,5	6,36	(0,863)	17,5	16,26	(0,952)
5.Expresión de mostrar reciprocidad						
+	15,5	6,36	0,140	17,5	0,707	0
-	14,5	7,77	(0,900)	17,5	3,53	(1)
6.Modificación interna (acto nuclear)						
+	33,75	40,20	0,111	35,2	14,56	0,356
-	30,75	35,56	(0,914)	31,7	13,12	(0,733)
7.Modificación externa o (Movimiento de apoyo)						
+	12,8	5,89	0,187	16,6	7,0	-0,252
-	12,2	4,08	(0,856)	18	10,17	(0,807)

Tabla 105. Media de frecuencia de empleo de las estrategias principales del acto de agradecimiento entre los dos grupos informantes españoles y árabes. Estadísticamente significativa (* P < ,05; ** P < ,01; ***P < ,001) en el análisis de la varianza (ANOVA)

16. Subestrategias dentro de las distintas estrategias del acto de agradecimiento

16.1. Subestrategias de los dos grupos españoles, Grupo I (20 – 35 años) y Grupo II (50 – 65 años)

16.1.1. Subestrategias incluidas en la estrategia 1, la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)

Según podemos observar en la tabla 107, viendo la frecuencia de uso y el porcentaje en la utilización de las estrategias catalogadas dentro de la estrategia de la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) entre los dos grupos de informantes españoles, hemos encontrado que el Grupo I español muestra una mayor frecuencia de uso de estas estrategias en relación con el Grupo II español.

Hemos podido documentar un total de 158 ejemplos de agradecimiento utilizados por el Grupo I español frente a un total de 140 del Grupo II español. A través el análisis de la varianza (ANOVA) de la estrategia de 1. la fórmula de expresión de agradecimiento, hemos comprobado que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $0,190 P = (0,852)$.

Hemos encontrado, como muestran la tabla 107, que las dos subestrategias más empleadas en la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) en los dos grupos de español es la subestrategia 2. la fórmula de muchas gracias + favor (*Muchas gracias por ayudarme*), que cuenta con un porcentaje del 57,5 % y del 45,7% respectivamente, y la subestrategia 1. la fórmula de “gracias” (*Gracias, te / le doy gracias*), con un porcentaje del 15,1 % y 18,5% respectivamente.

Subestrategias	1. La fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. La fórmula de gracias	24	15,1 %	26	18,5 %
2. La fórmula de muchas gracias + favor	91	57,5 %	64	45,7 %
3. La fórmula de gracias + molestias causadas por el favor	11	6,9 %	8	5,7 %
4. La fórmula del verbo agradecimiento	8	5,0 %	14	10 %
5. La fórmula de agradecimiento + favor	9	5,6 %	7	5 %
6. La fórmula de verbo performativo (muchísimo)	15	9,4 %	21	15 %
Total	158	100 %	140	100 %

Tabla 107. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias en las que se divide la estrategia de la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) en lo referente al “acto de agradecimiento” dentro de los dos grupos de españoles, “joven I” (20 – 35 años) y “mayores II” (50 – 65 años)

Coinciden también en que la tercera subestrategia de mayor porcentaje es la 6. la fórmula de verbo performativo (*Te lo agradezco muchísimo*), que cuenta con un porcentaje del 9,4 % y del 15 % respectivamente. Hay dos estrategias con porcentajes bajos en ambos grupos: la estrategia 3. la fórmula de gracias + molestias causadas por el favor (*Gracias por todas las molestias*) con un porcentaje del 6,9% y del 5,7 % respectivamente, y la estrategia 5. la fórmula de agradecimiento + favor, la estrategia menos utilizada de todas, que cuenta con un porcentaje del 5,6 % en el Grupo I y del 5,0% en el Grupo II. En cambio, hay una subestrategia, la menos utilizada de todas, la 4. la fórmula del verbo agradecimiento (*Te agradezco mucho el detalle*), que ofrece un resultado de porcentaje del 5,0 % en el Grupo I español, mientras que tiene el doble de porcentaje, un 10%, en el Grupo II español.

16.1.2. Subestrategia de la estrategia expresión de deuda o reconocimiento de un favor

Hemos encontrado que el Grupo I español muestra una mayor frecuencia de uso de esta estrategia en comparación con el Grupo II español: hemos recogido un total de 22 muestras del Grupo I español y un total de 16 muestras del Grupo II español. A través el análisis de la varianza (ANOVA) comprobamos que la diferencia entre ambos grupos no es significativa (conduce al valor mínimo): $65535 P = (0)$.

Subestrategias	2. Expresión de deuda o reconocimiento de favor.			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
Expresión de la necesidad y obligación	22	100 %	16	100 %
Total	22	100 %	16	100 %

Tabla 108. Distribución y frecuencia de uso de las estrategias dentro la estrategia “expresión de deuda o reconocimiento de un favor del acto de agradecimiento”, indicando número y porcentaje, dentro de los dos grupos españoles, joven I (20 – 35 años) y mayor II (50 – 65 años)

Como muestran la tabla 108, en la frecuencia de uso y el porcentaje de la única subestrategia que se ha localizado en los dos grupos de hablantes españoles, la de la expresión de deuda o reconocimiento de un favor.

16.1.3. Subestrategias de la estrategia expresión de sentimiento al interlocutor

Según podemos ver en la tabla 109, hemos encontrado que el Grupo II español muestra una frecuencia algo mayor en el uso de las subestrategias de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor del acto de agradecimiento que el Grupo I español, ya que hemos podido documentar un total de 57 realizaciones del Grupo I español y un total de 58 del Grupo II español.

Subestrategias	3. Expresión de sentimiento al interlocutor.			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Expresar sentimientos de gratitud	12	21,0 %	10	17,2 %
2. Alabanza a la acción	13	22,8 %	10	17,2 %
3. Alabanza al benefactor	13	22,8 %	10	17,2 %
4. Expresión de afecto del favor	9	15,7 %	15	25,8 %
5. Expresión de deseo positivo	10	17,5 %	13	22,4 %
Total	57	100 %	58	100 %

Tabla 109. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso de las estrategias de la estrategia expresión de sentimiento al interlocutor del acto de agradecimiento de los dos grupos español “joven I” (20 – 35 años) y “mayores II” (50 – 65 años)

A través el análisis de la varianza (ANOVA) comprobamos que la diferencia entre ambos grupos en los valores y uso de esta estrategia no es significativa: $-0,152 P = (0,882)$.

Hemos encontrado, como muestran la tabla 109, que la subestrategia más empleada en el Grupo I español es la subestrategia 2. alabanza a la acción (*¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!*) y la subestrategia 3. alabanza al benefactor (*Es usted muy amable*) las dos estrategias, con un porcentaje del 22,8 %. En cambio, en lo que se refiere al Grupo II español la subestrategia más empleada dentro de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor es la 4. expresión de afecto del favor (*¡Muchísimas gracias! Menos mal que me haces el favor, no sabía dónde dejarle*), que cuenta con un porcentaje del 25,8 %, seguida de la subestrategia 5. expresión de deseo positivo (*¡Muchas gracias majo! Que Dios te lo pague*), que cuenta con un porcentaje del 22,4 %. Así pues, se ve que cada uno de los grupos se sirve de subestrategias diferentes de manera más frecuente, si bien

Después de estas dos subestrategias, sin embargo, encontramos que los dos grupos comparten el hecho de que la siguiente subestrategia en el Grupo I, con un porcentaje del 21,0%,

sea la subestrategia 1. expresar sentimientos de gratitud (*¡Muchas gracias! No sabes cómo te lo agradezco*), que cuenta con un porcentaje del 17,5% en el Grupo II.

Sin embargo, en comparación con las otras subestrategias, la subestrategia 4. expresión de afecto del favor (*¡Muchísimas gracias! Menos mal que me haces el favor, no sabía dónde dejarle*) es la estrategia menos utilizada ya que cuenta con un porcentaje del 15,7 % en el Grupo I español.

16.1.4. Subestrategias de la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad

En lo que se refiere a la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad de los dos grupos españoles, Joven I (20 – 35) y Mayor II (50 – 65), hemos encontrado los resultados que se muestran en la tabla 110, con resultados muy parecidos en ambos grupos. Y el análisis de la varianza (ANOVA) nos indica que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: 0,194 P = (0,863).

En esta estrategia tenemos solo dos subestrategias que son: 1. subestrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción, 2. subestrategia de expresión de sorpresa. La subestrategia más empleada en el Grupo I español es la subestrategia 2. expresión de sorpresa (*¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación. Ha sido una comida estupenda*), que cuenta con un porcentaje del 60,8 %.

En cambio, en lo que se refiere al Grupo II español la estrategia más empleada es la 2, estrategia de expresión de sorpresa (*¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación. Ha sido una comida estupenda*), que cuenta con un porcentaje del 71,4 %.

Subestrategias	4. Expresión de sorpresa o incredulidad.			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción	9	39,1 %	6	28,5 %
2. Expresión de sorpresa	14	60,8 %	15	71,4 %
Total	23	100 %	21	100 %

Tabla 110. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias de la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad del acto de agradecimiento de los dos grupos españoles joven I (20 – 35) y mayor II (50 - 65 años)

Por el contrario, la subestrategia 1. estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción (*¿De verdad? / ¿En serio? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti*) es utilizada con un porcentaje del 39,1 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 28,5 % en el Grupo II español.

16.1.5. Subestrategias de la estrategia expresión de mostrar reciprocidad

Como recoge la tabla 111, hemos encontrado un total de 31 testimonios del Grupo I español y un total de 29 testimonios dentro del Grupo II español que el Grupo I español muestra una mayor frecuencia de uso de las estrategias dentro de la estrategia de expresión de mostrar reciprocidad del acto de agradecimiento que el grupo español “mayor II”.

El análisis de la varianza (ANOVA) indica que la diferencia entre ambos grupos es no significativa: $0,140 P = (0,900)$.

Subestrategias	5. Expresión de mostrar reciprocidad.			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1. Mostrar o presentar servicio	20	64,5 %	20	68,9 %
2. Dar promesa	11	35,4 %	9	31,1 %
Total	31	100 %	29	100 %

Tabla 111. Distribución y frecuencia, expresados en número y porcentaje, del uso de las estrategias incluidas en la estrategia de expresión de mostrar reciprocidad del acto de agradecimiento dentro de los dos grupos españoles “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

La subestrategia más empleada por ambos grupos es la subestrategia 1. mostrar o presentar servicio (*Gracias, La próxima yo pago / Gracias por tu invitación, el próximo domingo te hago una paella*), que cuenta con un porcentaje del 64,5 % en el Grupo I español y 68,9% en el Grupo II español. Al contrario, nos encontramos con que la subestrategia 2. Dar promesa (*Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible*) es la menos utilizada, ya que cuenta con un porcentaje del 35,4 % en el Grupo I español y un 31,1 %, en el Grupo II español.

16.1.6. Subestrategias de la estrategia de modificación interna (acto nuclear)

La tabla 112 nos muestra las subestrategias que utilizan los informantes españoles en el total de 135 testimonios del Grupo I español y un total de 123 testimonios del Grupo II español. A través el análisis de la varianza (ANOVA) comprobamos que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $0,111 P = (0,914)$.

Subestrategias	6. Modificación interna o El acto nuclear.			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Los adverbios intensificadores (MIFI)	12	8,8 %	11	8,9 %
2.Cuantificador	94	69,6 %	84	68,2 %
3.La repetición de la estrategia utilizada	13	9,6 %	12	9,7 %
4.Expresión emocional	16	11,8 %	16	13,1 %
Total	135	100 %	123	100 %

Tabla 112. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias pertenecientes a la estrategia de modificación interna (El acto nuclear) dentro del acto de agradecimiento dentro de los dos grupos españoles “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

Los dos grupos de informantes españoles tienen la subestrategia 2. cuantificador (*Muchas/muchísimas gracias, mil gracias*) como la más empleada dentro la estrategia de modificación interna (acto nuclear), con un porcentaje del 69,6 % en el Grupo I y un 68,2% en el Grupo II. Muy alejada de esos porcentajes, encontramos la subestrategia 4. expresión emocional (*ay, jo, vaya, Dios mío*), que cuenta con un porcentaje del 11,8 % en el Grupo I y un 13,1% en el Grupo II. seguida por la estrategia 3. la repetición de la estrategia utilizada (*Gracias, pero que muchas gracias*), con un porcentaje del 9,6 % en el Grupo I y un porcentaje del 9,7 % en el Grupo II. La subestrategia 1. los adverbiales intensificadores (MIFI) (*Mucho, muchísimo / te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido*) es la menos utilizada de todas, con un porcentaje del 8,8 % en el Grupo I y un porcentaje del 8,9 % en el Grupo II.

16.1.7. Subestrategias de la estrategia de modificación externa o (Movimiento de apoyo)

La tabla 113 presenta el uso de las cinco subestrategias referentes a la estrategia de modificación externa o del movimiento de apoyo del acto de agradecimiento entre los informantes españoles jóvenes y mayores. Hemos podido documentar un total de 64 realizaciones del Grupo I español y un total de 61 realizaciones del Grupo II español.

Subestrategias	7. Modificación externa o (Movimiento de apoyo).			
	HN español			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Expresión de sorpresa	22	34,3 %	16	26,2 %
2.Expresión de obligación o necesidad	11	17,1 %	9	14,7 %
3.Pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción	6	9,3 %	8	13,1 %
4.Mostrar reciprocidad	11	17,1 %	17	27,8 %
5.Expresión de deuda	14	21,8 %	11	18,1 %
Total	64	100 %	61	100 %

Tabla 113. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias de la estrategia de modificación externa (Movimiento de apoyo) del acto de agradecimiento dentro de los dos grupos españoles “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

El análisis de la varianza (ANOVA) nos indica que diferencia entre ambos grupos no es significativa: $0,187 P = (0,856)$.

En lo que se refiere al Grupo I español, encontramos que la subestrategia más empleada dentro de la estrategia de modificación externa o del movimiento de apoyo es la 1. expresión de sorpresa (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*), que cuenta con un porcentaje del 34,3%.

En cambio, en el Grupo II español la subestrategia más utilizada es la 4. mostrar reciprocidad (*No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café?*), que cuenta con un porcentaje del 27,8 %. Después, encontramos la estrategia 5. expresión de deuda (*Muchísimas gracias, te debo un favor*), que cuenta con un porcentaje del 21,8 % en el Grupo I y con un porcentaje del 18,1 % en el Grupo II. En cambio, en el Grupo II encontramos en segundo lugar la subestrategia 1. expresión de sorpresa (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*), que cuenta con un porcentaje del 26,2 %. La subestrategia 2. expresión de obligación o necesidad (*No se moleste.... bueno, muchas gracias, pero tengo que /necesito corresponder a su amabilidad*), con un porcentaje del 17,1 % en los dos grupos. Y, por último, la subestrategia 3. pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción (*¿No te hace falta? Gracias*) es la menos utilizada de todas, con un porcentaje del 9,3 %, en el Grupo I y con un porcentaje del 13,1 % en el Grupo II.

16.2. Subestrategias de los dos grupos árabes Grupo I (20 – 35 años) y Grupo II (50 – 65 años)

16.2.1. Subestrategias de la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)

Hemos recogido un total de 170 testimonios del Grupo I árabe y un total de 163 testimonios del Grupo II árabe. El análisis de la varianza (ANOVA) muestra que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $0,060 P = (0,952)$. Dentro de la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) tenemos seis subestrategias, según recoge la tabla 114. La subestrategia más empleada tanto en el Grupo I árabe como en el Grupo II árabe es la estrategia 1. La fórmula de *Gracias* (شكرا *Gracias* [Šukran] / شكرا لك *te/le doy gracias* [Šukran La-ka]), que cuenta con un porcentaje del 49,4 % y del 60,7% respectivamente. Después, también en los dos grupos, encontramos la subestrategia 2. la fórmula de “*Muchas gracias + favor*” (شكرا جزيلا لمساعدتي [Šukran ŷazīlan li-musā‘adati] *Muchas gracias por ayudarme*), con un porcentaje del 22,9 % y con un porcentaje del 18,4 % respectivamente. A continuación, sigue la estrategia 6. la fórmula de verbo performativo (muchísimo) (اشكرك كثيرا جدا [Aškuruka kaṭīran ŷiddan] *Te lo agradezco muchísimo*), con un porcentaje del 10,5 % en el Grupo I y con un porcentaje del 8,5 % en el Grupo II.

Estrategias	1. La fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI).			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.La fórmula de Gracias	84	49,4 %	99	60,7 %
2.La fórmula de Muchas gracias + favor	39	22,9 %	30	18,4 %
3.La fórmula de Gracias + molestias causadas por el favor	5	2,9 %	9	5,5 %
4.La fórmula del verbo agradecimiento	14	8,2 %	8	4,9 %
5.La fórmula de agradecimiento + favor	10	5,8 %	3	1,8 %
6.La fórmula de verbo performativo (muchísimo)	18	10,5 %	14	8,5 %
Total	170	100 %	163	100 %

Tabla 114. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias de la estrategia de expresiones de agradecimiento del acto de agradecimiento de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años).

La subestrategia 4. la fórmula del verbo agradecimiento (اشكرك كثيرا [Aškuruka kaṭīran] *Te agradezco mucho*), que cuenta con un porcentaje del 8,2 % en el Grupo I y del 4,9 % en el Grupo II. La estrategia 3. la fórmula de gracias + molestias causadas por el favor, seguida por la estrategia 3, la fórmula de “Gracias + molestias” causadas por el favor (شكرا على كل هذا الإزعاج [Šukran ‘alá kul haḍā al-iz‘āy] *Gracias por todas las molestias*) es la estrategia menos utilizada , con un porcentaje del 5,5 % en el Grupo I y la menos frecuente de todas las subestrategias dentro de la estrategia de la fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI), con un porcentaje del 2,9 %, en el Grupo II. Por último, encontramos la estrategia 5, la fórmula de “agradecimiento + favor”, que cuenta con un porcentaje del 5,8 %. اشكر فضلك عليا لاعطائ ملاحظاتك *Te agradezco que me hagas el favor por me das sus notas*, se lee [Aškuru faḍlu-ka ‘alayā li-a ‘tā’i mulāḥaḏātu-ka]. es la estrategia menos utilizada de todas las subestrategias en el Grupo II, ya que cuenta con un porcentaje del 1,8 %.

16.2.2. Subestrategias de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor

Según los datos recogidos, el número de casos que hemos documentado hace un total de 18 muestras del Grupo I árabe y un total de 22 muestras del Grupo II árabe. El análisis de la varianza (ANOVA) muestra que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: 65535 P = (0).

Subestrategias	2. Expresión de deuda o reconocimiento de favor.			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
Estrategia de la necesidad y obligación	18	100 %	22	100 %
Total	18	100 %	22	100 %

Tabla 115. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias perteneciente a la estrategia de expresión de “deuda o reconocimiento de un favor del acto de agradecimiento”, dentro de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

La única subestrategia perteneciente a la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor es la necesidad y obligación (شكراً لمساعدتي في حجز الفندق ، و أنا مدين لك يجب عليا تعويضك) [Šukran li-musā‘adatī fī ḥaḡaz al-funduq, wa-anā madynu La-ka yaḡibu ‘alayā ta‘awīḡa-ka] / *Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte*). Cuenta con el porcentaje 100 %.

16.2.3. Subestrategias de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor

Hemos podido documentar un total de 76 realizaciones en el grupo árabe “joven I” y un total de 74 en el grupo árabe “mayor II”.

Según la frecuencia del uso y el porcentaje observada dentro de las subestrategias incluidas dentro de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor, hemos encontrado, como exponen la tabla 116, que el grupo árabe “joven I” usa con mayor frecuencia las estrategias pertenecientes a la estrategia “de expresión de sentimiento al interlocutor del acto de agradecimiento que el grupo árabe “mayor II”. El análisis de la varianza (ANOVA) nos muestra que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: 0,131 P = (0,898).

Subestrategias	3. Expresión de sentimiento al interlocutor.			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Expresar sentimientos de gratitud	13	17,1 %	7	9,4 %
2.Alabanza a la acción	13	17,1 %	14	18,9 %
3.Alabanza al benefactor	16	21,1 %	19	25,6 %
4.Expresión de afecto del favor	11	14,4 %	15	20,2 %
5.Expresión de deseo positivo	23	30,2 %	19	25,6 %
Total	76	100 %	74	100 %

Tabla 116. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias clasificadas dentro de la estrategia de “expresión de sentimiento” al interlocutor del acto de “agradecimiento” de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

Hemos encontrado que la estrategia más empleada en el Grupo I y en el grupo II es la subestrategia 5. expresión de deseo positivo, que cuenta con un porcentaje del 30,2 % y del 25,6 % . (شكراً جزيلاً لك, الله اجازيك) . [Šukran ŷazīlan laka Allāhu aŷāzika]; *Muchas gracias a ti! Que Dios te lo pague*). Luego, encontramos la estrategia 3. alabanza al benefactor (انت لطيف جدا [Anta laṭīfun ŷiddan] *Tú eres muy amable*), que cuenta con un porcentaje del 21,1 % en el Grupo I y con un porcentaje del 25,6 % en el Grupo II. La subestrategia 1. expresar sentimientos de gratitud (شكراً لا أعرف كيف أشكرك [Šukran ŷazīlan, lā ‘arifu kayfa āškuru-ka]; *Muchas gracias! No sabes cómo te lo agradezco*), con un porcentaje del 17,1 % en el Grupo I y con un porcentaje del 9,4 % en el Grupo II. La subestrategia 2. alabanza a la acción (الله! مرحباً, شكراً جزيلاً أنت لا تعرف كم هو معروفا [Allāh marḥaban, šukran ŷazīlan, anta lā ta ‘rifu kam huwa ma ‘rūfan kabīran qadamta lī]; *Hala! ;Muchísimas gracias! ;No sabes qué gran favor me haces!*), con un porcentaje del 17,1 % en el Grupo I y con un porcentaje del 18,9 % en el Grupo II. Por su parte, la subestrategia 4. expresión de afecto del favor (شكراً جزيلاً! شيء جيد, أنت عملت لي معروفا, لم أكن أعرف ما افعل بدونك) [Šukran ŷazīlan! Ša’i ŷayid, anta ‘amalta lī ma ‘arūfan lam akun a ‘rifu mā af’alu bi-dūnika] ; *Muchísimas gracias! Menos mal que me haces el favor, no sabía que hago sin ti*), es la menos usada, con un porcentaje del 14,4 % en el Grupo I y con un porcentaje del 20,2 % en el Grupo II.

16.2.4. Subestrategias de la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad

Hemos documentado un total de 37 realizaciones del Grupo I árabe y un total de 35 realizaciones del Grupo II árabe. La tabla 117 muestra las subestrategias en la estrategia de

expresión de sorpresa o incredulidad del acto de agradecimiento en los informantes árabes. El resultado de la (ANOVA) no resulta significativo: $0,067 P = (0,952)$.

Subestrategias	4. Expresión de sorpresa o incredulidad.			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción	9	24,3 %	6	17,1 %
2.Estrategia de expresión de sorpresa	28	75,6 %	29	82,8 %
Total	37	100 %	35	100 %

Tabla 117. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias dentro de la estrategia de “expresión de sorpresa o incredulidad” del acto de agradecimiento en los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

En lo que se refiere a los informantes árabes jóvenes la estrategia más empleada en este grupo es la estrategia 2. Estrategia de expresión de sorpresa (يا الهي! انها هدية جميلة انه اللون الذي يعجبني)
 [jYā'lahī 'inhá hadiya ýamyly, 'inaháu álawnu áladī yuyībanī šukran, šukran la-ka]؛Dios mío!, Es un hermoso regalo. Es el color que me gusta gracias, gracias a ti), que cuenta con un porcentaje muy elevado, el 75,6 %, algo menor que el porcentaje del 82,8 % del Grupo II.

La estrategia 1. Estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción.
 ([Haqan šukran, lā ā 'rifu mādā āf'alu bidwnaka Šukran ýazīlan] حقا؟ شكرا! لا أعرف ماذا أفعل بدونك)
 De verdad? ;Gracias!, no sé qué haría sin ti) es la subestrategia menos utilizada de todas las de este grupo, con un porcentaje del 24,3 % en el Grupo I árabe y con un porcentaje del 17,1 % en el Grupo II árabe.

16.2.5. Subestrategias de la estrategia de expresión de mostrar reciprocidad

Según los datos recogidos en la tabla 118, el porcentaje de uso de las dos subestrategias en los dos grupos no tiene una diferencia notable. Se han recogido un total de 35 testimonios del Grupo I árabe y un total de 35 testimonios del Grupo II árabe. Hemos visto que los porcentajes en los informantes árabes dentro de los dos grupos son parecidos al usar las subestrategias dentro de la estrategia de “expresión de mostrar reciprocidad”. Los resultados de la (ANOVA) son $0 P = (1)$ y resultan no significativos.

Subestrategias	5. Expresión de mostrar reciprocidad.			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Mostrar o presentar servicio	18	51,4 %	20	57,1 %
2.Dar promesa	17	48,5 %	15	42,8 %
Total	35	100 %	35	100 %

Tabla 118. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de la estrategia de “expresión de mostrar reciprocidad” del acto de agradecimiento de los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayores II” (50 – 65 años)

En lo que se refiere al grupo árabe “joven I”, encontramos dentro de la estrategia de expresión de mostrar reciprocidad dos subestrategias, de las cuales la más empleada es la 1. Mostrar o presentar servicio (في المرة القادمة سادفعا انا) [šukran, fī al-maratu al-qādimatu sādfa‘u ānā] *Gracias, en la próxima yo pagaré*), que cuenta con un porcentaje 51,4 %, el más elevado en el Grupo I y con un porcentaje del 57,1 % en el Grupo II. Por su parte, la subestrategia 2. Dar promesa (أشكركم بتقديم هدية لك في عيد ميلادك) [šukran yāzīlan, ā‘duka bi taqdimi hadiyatun la-ka fī ‘ydu myladuka] *Muchísimas gracias, le prometo presentar un regalo a ti en tu cumple*) es menos utilizada, con un porcentaje del 48,5 % en el Grupo I y con un porcentaje del 42,8 % en el Grupo II árabe.

16.2.6. Subestrategias de la estrategia de modificación interna (acto nuclear)

Como expone la tabla 119, hemos recogido 141 muestras del grupo árabe “joven I” y 127 muestras del grupo árabe “mayor II”. Los resultados del análisis de la varianza (ANOVA) no son significativos: $0,356 P = (0,733)$.

Subestrategias	6. Modificación interna (acto nuclear).			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Los adverbios intensificadores (MIFI)	19	13,4 %	16	12,5 %
2.Cuantificador	37	26,2 %	30	23,6 %
3.La repetición de la estrategia utilizada	54	38,2 %	48	37,7 %
4.Expresión emocional	31	21,9 %	33	25,9 %
Total	141	100 %	127	100 %

Tabla 119. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias dentro de la estrategia de “modificación interna (acto nuclear)” del acto de agradecimiento en los dos grupos árabes “joven I” (20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

En lo que se refiere al Grupo I árabe encontramos que la subestrategia más empleada en la estrategia de modificación interna (acto nuclear) es la subestrategia 3. la repetición de la estrategia utilizada (لكن شكرا جزيلاً لك) [šukran, lakin šukran ýazilān la-ka] *Gracias, pero que muchas gracias*), que cuenta con un porcentaje del 38,2 % en el Grupo I y con un porcentaje del 37,7 % en el Grupo II. Después, encontramos la subestrategia 2, “Cuantificador (كثيرا / شكرا جزيلاً ، الف) [katyran / šukran šukran ýazilān, ālfa šukar] *Muchas/muchísimas gracias, mil gracias*), que cuenta con un porcentaje del 26,2 % en el Grupo I y con un porcentaje del 23,6 % en el Grupo II. Esta va seguida por la subestrategia 4. expresión emocional (باللهي!) [yālahī] *Dios mío*) con un porcentaje del 21,9 % en el Grupo I y con un porcentaje 25,9 % en el Grupo II. La subestrategia 1.

los adverbios intensificadores (MIFI) (أشكرك كثيرا، و سأكون ممتنا جدا [Aškuruka kaṭyran, wa sa'kuwnu mumtanan yīdan] *Te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido*) es la estrategia menos utilizada, pero aún cuenta con un porcentaje del 13,4 % en el Grupo I y con un porcentaje del 12,5 % en el Grupo II.

16.2.7. Estrategias de la estrategia de modificación externa o (Movimiento de apoyo)

Según los datos recogidos, el uso de las subestrategias de la estrategia de modificación externa o (Movimiento de apoyo) de los dos grupos árabes jóvenes y mayores del acto de agradecimiento recoge un total de 83 testimonios del Grupo I árabe y un total de 90 testimonios del Grupo II árabe. La tabla 120 señala las estrategias que utilizan los dos grupos informantes árabes “joven I” y “mayor II”. Desde un aspecto general, el porcentaje de uso de las estrategias de los dos grupos tiene una pequeña diferencia, hemos podido recoger. El análisis de la varianza (ANOVA) da como resultado: $-0,252 P = (0,807)$, que no encierra un valor significativo.

Subestrategias	7. Modificación externa (movimiento de apoyo)			
	HN árabe			
	Grupo Joven I (20 - 35)		Grupo Mayor II (50 - 65)	
	Nº	%	Nº	%
1.Expresión de sorpresa	26	31,3 %	30	33,3 %
2.Expresión de obligación o necesidad	13	15,6 %	13	14,4 %
3.Pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción	9	10,8 %	10	11,1 %
4.Mostrar reciprocidad	22	26,5 %	28	31,1 %
5.Expresión de deuda	13	15,6 %	9	10 %
Total	83	100 %	90	100 %

Tabla 120. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias de la estrategia de “modificación externa o (Movimiento de apoyo)” del acto de agradecimiento de los dos grupos árabes “joven I “(20 – 35 años) y “mayor II” (50 – 65 años)

Hemos encontrado que los informantes árabes del Grupo II utilizan más las subestrategias que los informantes árabes del Grupo I. En la comparación entre los informantes de ambos grupos de informantes HN de árabe, encontramos que la más empleada es la subestrategia 1. expresión de sorpresa (ما الحظ الذي عندي! لا أعرف كيف أشكرك) [*Mā al-ḥaẓ aladī ‘andī, lā ā ‘rifu kayfa ‘aškuruka*] *¿Qué suerte he tenido! No sé cómo agradeceréte*), con un porcentaje del 31,3 % en el Grupo I y con un porcentaje del 33,3 % en el Grupo II, favorable a este último. Un resultado similar encontramos en la subestrategia 4. mostrar reciprocidad (هل تريد قهوة ؟ لا أعرف كيف أشكرك ، لا أعرف كيف أشكرك) [*Lā ā ‘rifu kayfa ‘aškuruka, hal turidu qahawatun*] *No sé cómo agradeceréte, ¿quiere un café?*), que cuenta con un porcentaje del 26,5 % en el Grupo I, mientras que en el Grupo II aparece con un porcentaje del 31,1 %.

Asimismo, el Grupo I tiene un porcentaje del 10,8% y el Grupo II 11,1% en la estrategia 3. Pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción (لا تحتاج ذلك؟ شكرا) [*Lā taḥatāyū ḍalika, šukran*] *¿No te hace falta? Gracias*).

En el resto de subestrategias los dos grupos se comportan de forma diferente: los porcentajes son favorables al Grupo I.

La subestrategia 2. expresión de obligación o necesidad (لا تنزعج ... حسنا ، شكرا جزيلا لك ، لكن) [*La tanza ‘aḡ... Hasanan, šukran ḡazīlan La-ka, lakin yaḡabu ān*] *No se moleste.... bueno, muchas gracias, pero tengo que*, se lee) y la subestrategia 5. expresión de deuda (شكرا جزيلا ، أنا) [*Šukran ḡazīlan, āna madynun la-ka bima ‘ar-wfan*] *Muchísimas gracias, te debo un favor*) comparten en el Grupo I un mismo porcentaje, el 15,6 %, mientras que en el Grupo II la subestrategia 2. expresión de obligación o necesidad cuenta con un porcentaje del 14,4% y la subestrategia 5. expresión de deuda cuenta con un porcentaje del 10%.

16.3. Comparación de las estrategias del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo I joven (20 – 35 años)

16.3.1. Subestrategias de la estrategia 1, fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)

En la tabla 121 se muestra las subestrategias dentro de la estrategia 1. fórmula de expresión de agradecimiento utilizadas por los grupos de informantes “joven I” españoles y árabes en comparación. Desde un aspecto general, el porcentaje de uso de las estrategias en este grupo tiene unas diferencias notables en el uso de las subestrategias: un total de 158 realizaciones entre los informantes españoles del Grupo I español (20 – 35 años) y un total de 170 realizaciones de los informantes árabes de Grupo I español (20 – 35 años).

No obstante, a través el análisis de la varianza (ANOVA) vemos que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $-0,111 P = (0,913)$.

Es mayoritaria entre los informantes españoles jóvenes la subestrategia 2. la fórmula de muchas gracias + favor (*Muchas gracias por ayudarme* / شكرا / شكرا لك [Šukran] Gracias / [Šukran La-ka] te/le doy gracias), que cuenta con el porcentaje más elevado en el Grupo I español del 57,5 %, que, en cambio, cuenta tan solo con un porcentaje del 22,9 % en el Grupo I árabe.

Por el contrario, en lo que se refiere a los informantes jóvenes árabes, encontramos que la estrategia más empleada es la estrategia 1. la fórmula de “Gracias”, que cuenta con un porcentaje del 49,4 %, mientras que esa subestrategia cuenta tan solo con un porcentaje del 15,1 % en el Grupo I español.

Subestrategias	1. La fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI)			
	Comparación: H N Joven Españoles y Árabes Grupo I (20 – 35 años)			
	H N españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1.La fórmula de Gracias	24	15,1 %	84	49,4 %
2.La fórmula de Muchas gracias + favor	91	57,5 %	39	22,9 %
3.La fórmula de Gracias + molestias causadas por el favor	11	6,9 %	5	2,9 %
4.La fórmula del verbo agradecimiento	8	5,0 %	14	8,2 %
5.La fórmula de agradecimiento + favor	9	5,6 %	10	5,8 %
6.La fórmula de verbo performativo /muchísimo	15	9,4 %	18	10,5 %
Total	158	100 %	170	100 %

Tabla 121. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias pertenecientes a la estrategia de la fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI) del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

El resto de subestrategias ofrecen porcentajes mucho más bajos. La subestrategia 6. la fórmula de verbo performativo/muchísimo (*Te lo agradezco muchísimo. Estaba muy agobiada / اشكر كثيرا جدا [Aškuruka kaṭīran ḡiddan] Te lo agradezco muchísimo*), que cuenta con un porcentaje del 9,4 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 10,5 % en el Grupo I árabe. La subestrategia 3. la fórmula de Gracias + molestias causadas por el favor (*Gracias por todas las molestias / شكر على كل هذا الإزعاج [Šukran ‘alá kul haḏā al-iz‘āy] Gracias por todas las molestias*) cuenta con un porcentaje del 6,9 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 2,9 % en el Grupo I árabe.

La subestrategia 5. la fórmula de agradecimiento + favor (*Te agradezco que me hagas el favor / اشكر فضلك عليا لاعطائ ملاحظاتك [Aškuru faḏlu-ka ‘alayā li-a ‘ṭā’i mulāḥazātu-ka] Te agradezco que me hagas el favor por me das sus notas*) cuenta con un porcentaje del 5,6 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 5,8 % en el Grupo I árabe. Por su parte, la estrategia 4. la fórmula del verbo “agradecimiento” (*Te agradezco mucho el detalle / اشكر كثيرا [Aškuruka kaṭīran] Te*

agradezco mucho) se utiliza mucho menos y cuenta con un porcentaje del 5,0 % en el Grupo I español y un porcentaje del 8,2 % en el Grupo I árabe.

16.3.2. Subestrategias de la estrategia 2, expresión de deuda o reconocimiento de un favor

A través de la distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias entre los informantes jóvenes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años), hemos encontrado, como muestra la tabla 122, que sólo tenemos una estrategia en la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor, que es la estrategia 1. estrategia de la necesidad y obligación. Hemos documentado un total de 22 muestras entre los informantes españoles de Grupo I (20 – 35 años) y un total de 18 muestras entre los informantes árabes de Grupo I español (20 – 35 años). El análisis de la varianza (ANOVA) no es significativo: 65535 P = (0).

Subestrategias	2. Expresión de deuda o reconocimiento de favor.			
	Comparación: H N Joven Españoles y Árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1 estrategia de la necesidad y obligación	22	100 %	18	100 %
Total	22	100 %	18	100 %

Tabla 122. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, del uso de las estrategias de la estrategia de “expresión de deuda o reconocimiento de un favor” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del Grupo I Joven (20 – 35 años)

Entre los informantes del Grupo I y los informantes del Grupo I árabe encontramos el 100% de la única subestrategia 1. la necesidad y obligación (*Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte* / شكرًا لمساعدتي في حجز الفندق ، و أنا مدين لك يجب [Šukran li-musā‘adatī fī ḥayāz al-funduq, wa-anā madynu la-ka yaḥyibu ‘alayā

ta'awīda-ka] *Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte).*

16.3.3. Subestrategias de la estrategia de 3, expresión de sentimiento al interlocutor

La tabla 123 señala las cinco subestrategias que utilizan los informantes jóvenes españoles y árabes, a través la distribución y frecuencia de las subestrategias incluidas en la estrategia 3. expresión de sentimiento al interlocutor. Hemos podido documentar un total de 57 realizaciones de los informantes del Grupo I español y un total de 76 de los informantes del Grupo I árabe (20 – 35 años). El análisis de la varianza (ANOVA) no es significativo: $-1,682 P = (0,130)$.

Subestrategias	3. Expresión de sentimiento al interlocutor.			
	Comparación: H N Joven Españoles y Árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Expresar sentimientos de gratitud	12	21,0 %	13	17,1 %
2. Alabanza a la acción	13	22,8 %	13	17,1 %
3. Alabanza al benefactor	13	22,8 %	16	21,1 %
4. Expresión de afecto del favor	9	15,7 %	11	14,4 %
5. Expresión de deseo positivo	10	17,5 %	23	30,2 %
Total	57	100 %	76	100 %

Tabla 123. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias pertenecientes a la estrategia de “expresión de sentimiento al interlocutor” del acto de agradecimiento, entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

En lo relativo a los informantes españoles del Grupo I español, encontramos que la subestrategia más empleada es la estrategia 2. alabanza a la acción (*¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!* / *الله! مرحبا, شكر ا جزيلا أنت لا تعرف كم هو معروف كبير ا قدمت لي* [Allāh marḥaban, šukran ýazīlan anta lā ta'rifu kam huwa ma'rūfan kabīran qadamta lī] *¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!*), que cuenta con un porcentaje del 22,8

%, mientras que en el Grupo I árabe es la segunda subestrategia y cuenta con un porcentaje del 21,1%. En este último grupo la subestrategia más empleada es la estrategia 5, expresión de deseo positivo (*¡Muchas gracias majo! Que Dios te lo pague / شكراً جزيلاً لك, الله اجازيك [Šukran ŷazīlan laka Allāhu aŷāzīka] ¡Muchas gracias! Que Dios te lo pague*), que cuenta con un porcentaje del 30,2 %, mientras que en el Grupo I español cuenta con un porcentaje del 17,5%.

La subestrategia 3. alabanza al benefactor (*es usted muy amable / انت لطيف جدا [Anta laṭīfun ŷiddan] Tú eres muy amable*) ofrece resultados muy parecidos en ambos grupos: cuenta con un porcentaje del 22,8 % en el Grupo I español y el 21,1% en el Grupo I árabe. La estrategia 1. expresar sentimientos de gratitud (*¡Muchas gracias! No sabes cómo te lo agradezco / شكرا جزيلاً, لا أعرف كيف / أشكرك [Šukran ŷazīlan, lā ‘arifu kayfa āškurū-ka] ¡Muchas gracias! No sé cómo te lo agradezco*) en el Grupo I español cuenta con un porcentaje del 21,0% y en el Grupo I árabe cuenta con un porcentaje del 17,1 %. Sin embargo, la estrategia 4. la fórmula del verbo agradecimiento (*¡Muchísimas gracias! Menos mal que me haces el favor, no sabía dónde dejarle / شكرا جزيلاً! شيء جيد, أنت عملت لي معروفا, لم أكن أعرف ما افعل بدونك ¡Muchísimas gracias! menos mal que me haces el favor, no sabía que hago sin ti, se lee [Šukran ŷazīlan! Ša’i ŷayid, anta ‘amalta lī ma ‘arūfan lam akun a’rifu mā af’alu bi-dūnika]), se utiliza mucho menos y cuenta con un porcentaje del 15,7 en el Grupo I español y un porcentaje del 14.4 % en el Grupo I árabe.*

16.3.4. Subestrategias de la estrategia 4, expresión de sorpresa o incredulidad

La tabla 124 muestra las subestrategias dentro de la estrategia de expresiones de sorpresa o incredulidad utilizadas por los grupos de los informantes “joven I” tanto de españoles como de árabes. Hemos recogido un total de 23 realizaciones de los informantes españoles del Grupo I

español (20 – 35 años) y un total de 37 realizaciones entre los informantes árabes del grupo “mayor II” (20 – 35 años). El análisis de la varianza (ANOVA) muestra una la diferencia no significativa: $-0,712 P = (0,550)$.

Estrategias	4. Expresión de sorpresa o incredulidad.			
	Comparación: H N Joven Españoles y Árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1.Estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción	9	39,1 %	9	24,3 %
2.Estrategia de expresión de sorpresa	14	60,8 %	28	75,6 %
Total	23	100 %	37	100 %

Tabla 124. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias de la estrategia de “expresión de sorpresa o incredulidad” del acto de agradecimiento, entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años)

Si examinamos con detalle el empleo de la estrategia mencionada más arriba, encontramos que numéricamente los informantes árabes jóvenes utilizan más esta estrategia que los informantes españoles jóvenes. De las dos subestrategias detectadas, la más empleada es la estrategia 2. estrategia de expresión de sorpresa (*¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación. Ha sido una comida estupenda / يا الهي! انها هدية جميلة انه اللون الذي يعجبني شكرا , شكرا لك / [Yā'lahī 'inhā hadiya ŷamyla, 'inahāu ālawnu āladī yu'ībanī šukran, šukran la-ka] ¡Dios mío!, Es un hermoso regalo. Es el color que me gusta gracias, gracias a ti), que cuenta con un porcentaje del 60,8 %, el más elevado en el Grupo I español y con un porcentaje del 75,6 %, el más elevado, en el Grupo I árabe. En cuanto a la subestrategia 1. estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción (*¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti / حقا؟ شكرا! لا أعرف ماذا / [Haqan šukran, lā ā'rifu māḏā āf'alu bidwnaka Šukran ŷazīlan] ¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti) se utiliza mucho menos y cuenta con un porcentaje del 39,1 % en el Grupo I español y del 24,3 % en el Grupo I árabe.**

16.3.5. Subestrategias de la estrategia 5, expresión de mostrar reciprocidad

Subestrategias	5. Expresión de mostrar reciprocidad.			
	Comparación: H N Joven Españoles y Árabes Grupo I (20 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1. Mostrar o presentar servicio	20	64,5 %	18	51,4 %
2. Dar promesa	11	35,4 %	17	48 %
Total	31	100 %	35	100 %

Tabla 125. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las estrategias dentro de la estrategia de “expresión de mostrar reciprocidad del acto de agradecimiento” entre los informantes españoles y árabes del Grupo I español (20 – 35 años).

Hemos encontrado que entre los informantes árabes jóvenes son ligeramente más empleadas las subestrategias pertenecientes a la estrategia de “expresión de mostrar reciprocidad” que entre los informantes españoles jóvenes.

En lo que se refiere a los informantes españoles jóvenes, encontramos que la subestrategia más empleada es la 1. mostrar o presentar servicio (*Gracias, La próxima yo pago / في المرة / شكرًا ، في المرة / أنا القادمة سادفعا* [šukran, fī al-maratu al-qādimatu sādfa‘u ānā] *Gracias, en la próxima yo pagaré*), que cuenta con un porcentaje del 64,5 %, el más elevado en el Grupo I español. En lo que se refiere a los informantes jóvenes árabes, cuenta con un porcentaje del 51,4 %, el más elevado en el grupo árabe joven. La subestrategia 2. dar promesa (*Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible / أشكركم بتقديم هدية لك في عيد ميلادك / شكرًا جزيلًا ، أعدك بتقديم هدية لك في عيد ميلادك / أشكركم بتقديم هدية لك في عيد ميلادك* [šukran yāzīlan, ā‘duka bi taqdimi hadiyatun la-ka fī ‘iydu myladuka] *Muchísimas gracias, le prometo presentar un regalo a ti en tu cumple*) se utiliza mucho menos y cuenta con un porcentaje del 35,4 % en el Grupo I español y cuenta con un porcentaje del 48 % en el Grupo I árabe.

16.3.6. Subestrategias de la estrategia 6, modificación interna o del acto nuclear

La tabla 126 presenta las cuatro subestrategias dentro de la estrategia 6. modificación interna (acto nuclear) en los informantes españoles y árabes del Grupo I (20 – 35 años). Se señalan las subestrategias que utilizan los informantes jóvenes españoles y árabes. Hemos podido documentar un total de 135 realizaciones de los informantes españoles jóvenes y un total de 141 realizaciones de los informantes jóvenes árabes del Grupo I (20 – 35 años). Los informantes árabes usan ligeramente más las subestrategias de la estrategia 6. modificación interna que los informantes españoles jóvenes. La ANOVA no es significativa: $-0,070 P = (0,946)$.

Subestrategias	6. Modificación interna (acto nuclear).			
	Comparación: H N Joven Españoles y Árabes Grupo I (20 - 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1.Los adverbiales intensificadores (MIFI)	12	8,8 %	19	13,4 %
2.Cuantificador	94	69,6 %	37	26,2 %
3.La repetición de la estrategia utilizada	13	9,6 %	54	38,2 %
4.Expresión emocional	16	11,8 %	31	21,9 %
Total	135	100 %	141	100 %

Tabla 126. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias de la estrategia de “modificación interna (acto nuclear)” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo “joven I” (20 – 35 años)

En lo relativo a los informantes españoles jóvenes encontramos que la subestrategia más empleada es la subestrategia 2. cuantificador (*muchas/muchísimas gracias, mil gracias* / كثيرًا شكر / *katyran / šukran šukran ýazilān, ālfa šukar*) Muchas/muchísimas gracias, mil gracias), que cuenta con un porcentaje del 69,6 %, el más elevado en el Grupo I español frente a un porcentaje del 26,2 % en el Grupo I árabe. Mientras que entre los informantes jóvenes árabes

encontramos que la subestrategia más empleada es la 3. la repetición de la estrategia utilizada (*gracias, pero que muchas gracias* / لكن شكرا جزيلا لك [šukran, lakin šukran yāzilān la-ka] *Gracias, pero que muchas gracias*), que cuenta con un porcentaje del 38,2 %, el más elevado en el grupo árabe joven y que en el Grupo I español cuenta con un porcentaje del 9,6 %. Después, encontramos la subestrategia 4. expresión emocional (*ay, jo, vaya, Dios mío* / يا لهي! [yā'lahī] *Dios mío*), que cuenta con un porcentaje del 11,8 % en el Grupo I español y, por el contrario, con un porcentaje del 21,9 % en el Grupo I árabe.

Por último, encontramos que la subestrategia 1. Los adverbiales intensificadores (MIFI) (*Te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido* / و سأكون ممتنا جدا [Aškuruka katyran, wa sa'kuwnu mumtanan yīdan] *Te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido*) se utiliza mucho menos y cuenta con un porcentaje del 8,8 % en el Grupo I español y cuenta con un porcentaje del 13,4 % en el Grupo I árabe.

16.3.7. Subestrategias de la estrategia 7, Modificación externa o (Movimiento de apoyo)

La tabla 127 expone la comparación de las subestrategias entre los informantes españoles y árabes del grupo “joven I” (20 – 35 años). Desde un aspecto general, el porcentaje de uso de las subestrategias en este grupo tiene una diferencia notable. Hemos podido recoger un total de 64 testimonios de los informantes españoles de grupo “joven I” (20 – 35 años) y un total de 83 testimonios de los informantes árabes de grupo “joven I” (20 – 35 años). Si examinamos con detalle el empleo de las subestrategias mencionadas más arriba, la diferencia es evidente entre los informantes españoles jóvenes y sus análogos árabes, hemos encontrado que los informantes árabes jóvenes emplean más estas subestrategias que los informantes españoles jóvenes. Sin embargo, el

análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias de la estrategia de “modificación externa” del acto de *agradecimiento* no ofrece un resultado significativo $-0,921 P = (0,383)$.

Subestrategias	7. Modificación externa (movimiento de apoyo)			
	Comparación: H N Joven Españoles y Árabes Grupo I (20 – 35)			
	HN españoles (I)		HN árabes (I)	
	Nº	%	Nº	%
1.Expresión de sorpresa	22	34,3 %	26	31,3 %
2.Expresión de obligación o necesidad	11	17,1 %	13	15,6 %
3.Pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción	6	9,3 %	9	10,8 %
4.Mostrar de reciprocidad	11	17,3 %	22	26,5 %
5.Expresión de deuda	14	21,8 %	13	15,6 %
Total	64	100 %	83	100 %

Tabla 127. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias de la estrategia de “modificación externa o (Movimiento de apoyo)” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo “joven I” (20 – 35 años)

Siguiendo con los informantes españoles jóvenes, encontramos que la subestrategia más empleada es la subestrategia 1. expresión de sorpresa (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo / ما الحظ الذي عندي! لا أعرف كيف أشكرك [jMā al-ḥaḏ aladī ‘andī, lā ā‘rifu kayfa ‘aškuruka] ¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*), que cuenta con un porcentaje del 34,3 %, el más elevado en el grupo español joven, mientras que tiene un porcentaje del 31,3 % en el Grupo I árabe.

Después, encontramos la subestrategia 5. expresión de deuda (*Muchísimas gracias, te debo un favor / أنا مدين لك بمعروفا ، شكرا جزيلاً ، [Šukran ŷazīlan, āna madynun la-ka bima‘ar-wfan] Muchísimas gracias, te debo un favor*), que cuenta con un porcentaje del 21,8 % en el Grupo I español y que cuenta con un porcentaje del 15,6 % en el Grupo I árabe. La subestrategia 2. expresión de obligación o necesidad (*No se moleste... bueno, muchas gracias, pero tengo que / حسننا ، شكرا جزيلاً لك، لكن يجب ان [Hasanan, šukran ŷazīlan La-ka, lakin yaŷabu ān] Bueno, muchas*

gracias, pero tengo que) cuenta con un porcentaje del 17,1 % en el Grupo I español y un porcentaje del 15,6 % en el Grupo I árabe.

Esta es seguida por la subestrategia 4. mostrar reciprocidad (*No sé cómo agradecersele, ¿quiere un café? / هل تريد قهوة؟*، لا أعرف كيف أشكرك، [Lā ā 'rifu kayfa 'aškuruka, hal turidu qahawatun] *No sé cómo agradecersele, ¿quiere un café?*), que cuenta con un porcentaje del 17,3 en el Grupo I español y del 26,5 % en el Grupo I árabe.

La subestrategia 3. pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción (*¿No te hace falta? Gracias / لا تحتاج ذلك؟ شكرا* [Lātaḥatāyū dalika, šukran] *¿No te hace falta? Gracias*) tiene un porcentaje del 9,3 % en el Grupo I español y del 10,8 % en el Grupo I árabe.

16.4. Comparación de subestrategias del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes de Grupo II (50 – 65 años)

16.4.1. Subestrategias de la estrategia 1, la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)

La tabla 128 expone la comparación de las subestrategias dentro de la estrategia de la fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI) entre los informantes españoles y árabes del Grupo II (50 – 65 años), según el número total de uso y el porcentaje de frecuencia.

Hemos podido recoger un total de 140 realizaciones de los informantes españoles del Grupo II (50 – 65 años) y un total de 163 realizaciones de los informantes árabes del Grupo II (50 – 65 años). El análisis de la varianza (ANOVA) de subestrategias pertenecientes a la estrategia 1. la fórmula de expresión de agradecimiento del acto de agradecimiento indica que la diferencia entre ambos grupos no es significativa: $-0,222 P = (0,828)$.

Subestrategias	1. La fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI).			
	Comparación: H N Mayores Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. La fórmula de Gracias	26	18,5 %	99	60,7 %
2. La fórmula de Muchas gracias + favor	64	45,7 %	30	18,4 %
3. La fórmula de Gracias + molestias causadas por el favor	8	5,7 %	9	5,5 %
4. La fórmula del verbo agradecimiento	14	10 %	8	4,9 %
5. La fórmula de agradecimiento + favor	7	5 %	3	1,8 %
6. La fórmula de verbo performativo (muchísimo)	21	15 %	14	8,5 %
Total	140	100 %	163	100 %

Tabla 128. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias pertenecientes a la estrategia de la fórmula de “expresiones de agradecimiento (MIFI)” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

La tabla 128 ilustra el porcentaje y la distribución de las seis subestrategias de los dos grupos de informantes.

Constatamos que la subestrategia 1. la fórmula de gracias (*Gracias, te/le doy gracias* / شكرا / شكرا لك / [Šukran] *gracias* / [Šukran La-ka] *te/le doy gracias*) ofrece una diferencia de porcentajes muy significativa entre los dos grupos: cuenta con un porcentaje del 18,5 % en el Grupo II español y un porcentaje del 60,7 % en el Grupo II árabe. En cambio, encontramos que la subestrategia más empleada por el Grupo II español es la subestrategia 2. la fórmula de muchas gracias + favor (*muchas gracias por ayudarme* / شكرا جزيلا لمساعدتي / [Šukran ŷazīlan li-musā‘adatī] *Muchas gracias por ayudarme*), que cuenta con un porcentaje del 45,7 %, el más elevado, y que, sin embargo, en el Grupo II árabe cuenta con un porcentaje del 18,4 %.

La subestrategia 6. la fórmula de verbo performativo (muchísimo) (*Te lo agradezco muchísimo* / اشكرك كثيرا جدا / [Aškuruka kaṭīran ŷiddan] *Te lo agradezco muchísimo*), que cuenta con un porcentaje del 15 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 8,5 % en el Grupo II árabe.

La subestrategia 4. la fórmula del verbo agradecimiento (*Te agradezco mucho el detalle / اشكر كَثِيرًا [Aškuruka kaṭīran] Te agradezco mucho*) cuenta con un porcentaje del 10 % en el Grupo II español y cuenta con un porcentaje del 4,9 % en el Grupo II árabe.

Por último, la subestrategia 3. la fórmula de Gracias + molestias causadas por el favor (*Gracias por todas las molestias / شكرًا على كل هذا الإزعاج [Šukran ‘alá kul haḍā al-iz‘āy] Gracias por todas las molestias*) cuenta con un porcentaje del 5,7 %. y con un porcentaje del 5,5 %.

Sin embargo, encontramos que la subestrategia 5. la fórmula de agradecimiento + favor (*Te agradezco que me hagas el favor / اشكر فضلك عليا لاعطائ ملاحظاتك [Aškuru faḍlu-ka ‘alayā li-a‘ṭā’i mulāḥazātu-ka] Te agradezco que me hagas el favor por me das sus notas*) se utiliza mucho menos y cuenta con un porcentaje del 5 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 1,8 % en el Grupo II árabe.

16.4.2. Subestrategias de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor

Hemos documentado un total de 16 realizaciones de los informantes españoles del grupo “mayor II” (50 – 65 años) y un total de 22 realizaciones de los informantes árabes del mismo grupo, La ANOVA) no es significativa: 65535 P = (0).

Subestrategias	2. Expresión de deuda o reconocimiento de favor.			
	Comparación: H N Mayores Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. estrategia de la necesidad y obligación.	16	100 %	22	100 %
Total	16	100 %	22	100 %

Tabla 129. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias de la estrategia de “expresión de deuda o reconocimiento de un favor” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo “Mayor II” (50 – 65 años)

En lo relativo a la subestrategia de la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor, del acto de agradecimiento, encontramos que la subestrategia más empleada es la 1. la necesidad y obligación (*Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte* / شكراً لمساعدتي في حجز الفندق ، و أنا مدين لك يجب عليا تعويضك [Šukran li-musā‘adatī fī ḥayāz al-funduq, wa-anā madynu La-ka ya’yibu ‘alayā ta‘awīda-ka] *Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte*), que cuenta con un porcentaje del 100 % en ambos grupos, el Grupo II español y el Grupo II árabe.

16.4.3. Subestrategias de la estrategia 3, expresión de sentimiento al interlocutor

La tabla 130 expone la comparación de las subestrategias dentro de la estrategia de “expresión de sentimiento al interlocutor” del acto de *agradecimiento* entre los informantes españoles y árabes del grupo mayor II (50 – 65 años). El gráfico 107 muestra el promedio de empleo de explicación entre los dos grupos informantes. Hemos podido recoger un total de 58 realizaciones de los informantes españoles de grupo “mayor II” (50 – 65 años) y un total de 74 realizaciones de los informantes árabes del mismo grupo II (50 – 65 años). La ANOVA no es significativa: $-1,317 P = (0,224)$.

Se observa, por el número de datos recogidos, que los informantes árabes mayores emplean más las subestrategias de la estrategia 3. expresión de sentimiento al interlocutor que los informantes españoles mayores. En ese sentido, los informantes árabes mayores se sirven, sobre todo, de la subestrategia más utilizada, la 5. expresión de deseo positivo, que cuenta con un porcentaje del 25,6 %. (*¡Muchas gracias majo! Que Dios te lo pague* / شكراً جزيلاً لك, الله اجازيك [Šukran yāzīlan laka Allāhu a’yāzīka] *¡Muchas gracias majo! Que Dios te lo pague*), si bien

encontramos que los informantes españoles del Grupo II la subestrategia 5. expresión de deseo positivo cuenta también con un porcentaje elevado, el 22,4 %.

Subestrategias	3. Expresión de sentimiento al interlocutor.			
	Comparación: H N Mayores Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Expresar sentimientos de gratitud	10	17,2 %	7	9,4 %
2. Alabanza a la acción	10	17,2 %	14	18,9 %
3. Alabanza al benefactor	10	17,2 %	19	25,6 %
4. Expresión de afecto del favor	15	25,8 %	15	20,2 %
5. Expresión de deseo positivo	13	22,4 %	19	25,6 %
Total	58	100 %	74	100 %

Tabla 130. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias dentro de la estrategia de “expresión de sentimiento al interlocutor” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

La subestrategia 3. alabanza al benefactor (*es usted muy amable* / انت لطيف جدا [Anta laṭīfun ḡiddan] Tú estás muy amable) cuenta con un porcentaje del 25,6 % en el Grupo II árabe y cuenta con un porcentaje del 17,2 % en el Grupo II español.

En lo relativo a los informantes españoles mayores, encontramos que la subestrategia más utilizada es la 4. expresión de afecto del favor (*¡Muchísimas gracias! Menos mal que me haces el favor* / شكرا جزيلا! شيء جيد , أنت عملت لي معروفا , لم أكن أعرف ما أعمل بدونك / [Šukran ḡazīlan! Ša'i ḡayyid, anta 'amalta lī ma 'arūfan lam akun a 'rifu mā af'alu bi-dūnika] ¡Muchísimas gracias! menos mal que me haces el favor, no sabía que hago sin ti), que cuenta con un porcentaje del 25,8 %, el más elevado en el Grupo II español, mientras que el Grupo II árabe, en este caso, cuenta con un porcentaje del 20,2 %.

La subestrategia 1. expresar sentimientos de gratitud (*¡Muchas gracias! No sabes cómo te lo agradezco* / شكرا جزيلا, لا أعرف كيف أشكرك [Šukran ḡazīlan, lā 'arifu kayfa āškuru-ka] ¡Muchas

gracias! No sabes cómo te lo agradezco) cuenta con un porcentaje del 17,2 %, mientras que el Grupo II árabe cuenta con un porcentaje del 9,4 %.

La subestrategia 2, “alabanza a la acción” (*¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!* / *الله! مرحبا, شكر ا جزيلا أنت لا تعرف كم هو معروفا كبيرا قدمت لي* / *Allāh marḥaban, šukran yāzīlan, anta lā ta‘rifu kam huwa ma‘rūfan kabīran qadamta lī*) *¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!*). seguida por la subestrategia 2, “alabanza a la acción”, que cuenta, que el Grupo II español cuenta con un porcentaje del 17,2 % y el Grupo II árabe cuenta con un porcentaje del 18,9 %.

16.4.4. Subestrategias de la estrategia 4, expresión de sorpresa o incredulidad

Como muestran la tabla 131, tenemos dos subestrategias en la estrategia de “expresión de mostrar reciprocidad”. Hemos documentado un total de 21 realizaciones en los informantes españoles de grupo “mayor II” (50 – 65 años) y un total de 35 en los informantes árabes del grupo “mayores II” (50 – 65 años). A través del análisis de la varianza (ANOVA) tenemos un resultado no significativo $-0,566 P = (0,627)$.

Subestrategias	4. Expresión de sorpresa o incredulidad.			
	Comparación: H N Mayores Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción	6	28,5 %	6	17,1 %
2. Estrategia de expresión de sorpresa	15	71,4 %	29	82,8 %
Total	21	100 %	35	100 %

Tabla 131. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias de “la estrategia expresión de sorpresa o incredulidad” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

Se constata que los informantes árabes del Grupo II usan más la subestrategia 2. estrategia de expresión de sorpresa (*¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menudo sorpresa! Gracias por tu invitación. Ha sido una comida estupenda* / *يا الهي! انها هدية جميلة انه اللون الذي يعجبني شكرا, شكرا لك* [Yā 'lahī! 'inhá hadiya yāmyla, 'inaháu álawnu áladī yu'yibanī šukran, šukran la-ka] *¡Dios mío!, Es un hermoso regalo. Es el color que me gusta gracias, gracias a ti*), que cuenta con un porcentaje del 82,8 %, el más elevado en el grupo árabe mayor. También entre los informantes españoles del Grupo II, encontramos que la subestrategia más utilizada es la 2. estrategia de expresión de sorpresa, que cuenta con un porcentaje del 71,4 %, el más elevado en el grupo español mayor.

Al contrario, encontramos que la subestrategia 1. estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción (*¿En serio? Muchas gracias, no sé qué haría sin ti* / *حقا؟ شكرا! لا* [Haqan šukran, lā ā 'rifu mādā āf'alu bidwnaka Šukran yāzīlan] *¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti*), se utiliza mucho menos, que cuenta con un porcentaje del 28,5 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 17,1 % en el Grupo II árabe.

16.4.5. Subestrategias de la estrategia 5, expresión de mostrar reciprocidad

La tabla 132 señala las subestrategias dentro de la estrategia de 5. expresión de mostrar reciprocidad utilizadas por los grupos de los informantes del Grupo II de los hablantes españoles y árabes. No hay una diferencia notable de uso entre los dos grupos.

En total, hemos documentado 29 muestras de los informantes españoles del grupo “mayor II” (50 – 65 años) y 35 muestras de los informantes árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años). El resultado de la ANOVA no es significativo: $-0,496 P = (0,668)$.

Subestrategias	5. Expresión de mostrar reciprocidad.			
	Comparación: HN Mayores Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1. Mostrar o presentar servicio	20	68,9 %	20	57,1 %
2. Dar promesa	9	31,1 %	15	42,8 %
Total	29	100 %	35	100 %

Tabla 132. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias de la estrategia “expresión de mostrar reciprocidad del acto de agradecimiento” entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

En lo relativo a los informantes españoles mayores, a través de la distribución y frecuencia de la subestrategia de expresión de mostrar reciprocidad del acto de agradecimiento, encontramos que la subestrategia más empleada es la 1. mostrar o presentar servicio (*Gracias por tu invitación, el próximo domingo te hago una paella / في المرة القادمة سادفع انا ، شكرا ، [šukran, fī al-maratu al-qādimatu sādfa‘u ānā] Gracias, en la próxima yo pagaré*), que cuenta con un porcentaje del 68,9 %, el más elevado en el grupo español mayor. Por el contrario, encontramos que la subestrategia 2. Dar promesa (*Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible / شكرا جزيلاً ، أشكركم على أفضل وجه ممكن [Šukran yāzīlan, ā‘duka ān āquwma bi‘amalī ‘alā āfḍalu wayāh mumkin] Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible*) se utiliza mucho menos, ya que cuenta con un porcentaje del 17,1 %. Esto mismo sucede en lo que se refiere a los informantes árabes del grupo mayor, ya que encontramos que la subestrategia más empleada es la subestrategia 1. Mostrar o presentar servicio, que cuenta con un porcentaje del 57,1 %. Al contrario, encontramos la subestrategia 2, “Dar promesa”, se utiliza mucho menos, ya que cuenta con un porcentaje del 42,8 %.

16.4.6. Subestrategias de la estrategia 6, modificación interna (acto nuclear)

La tabla 133 expone la comparación de las subestrategias entre los informantes españoles y árabes del grupo Mayor II (50 – 65 años). Podemos ver que en el porcentaje de uso de las subestrategias no hay una diferencia notable entre los dos grupos: un total de 123 realizaciones de los informantes españoles del grupo “mayor II” (50 – 65 años) y un total de 127 realizaciones de los informantes árabes del mismo grupo II árabe. A través el análisis de la varianza (ANOVA) vemos un resultado no significativo: $-0,052 P = (0,959)$.

Subestrategias	6. Modificación interna (acto nuclear).			
	Comparación: H N Mayores Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1.Los adverbiales intensificadores (MIFI)	11	8,9 %	16	12,5 %
2.Cuantificador	84	68,2 %	30	23,6 %
3.La repetición de la estrategia utilizada	12	9,7 %	48	37,7 %
4.Expresión emocional	16	13,1 %	33	25,9 %
Total	123	100 %	127	100 %

Tabla 133. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias de “la estrategia de modificación interna (acto nuclear)” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

Entre los informantes españoles mayores del Grupo II español encontramos que la subestrategia más utilizada es la 2. cuantificador (*muchas/muchísimas gracias, mil gracias / شكرا جزيلا ، الف شكر* [šukran ýazilān, ālfa šukar] *Muchas/muchísimas gracias, mil gracias*), que cuenta con un porcentaje del 68,2 %, el más elevado en el Grupo II español, frente al Grupo II árabe, que cuenta con un porcentaje del 23,6 %. En cambio, en lo que se refiere a los informantes árabes mayores, la subestrategia más utilizada es la subestrategia 3. la repetición de la estrategia utilizada (*Gracias, pero que muchas gracias / لكن شكرا جزيلا لك / شكرا ، لكن شكرا جزيلا لا-كا* [šukran, lakin šukran ýazilān la-ka] *Gracias, pero que muchas gracias*), que cuenta con un porcentaje del 37,7 %, el más elevado en el Grupo II árabe y que, sin embargo, en el Grupo II español cuenta con un porcentaje del 9,7 %.

En la misma línea de mayor porcentaje de empleo de esta subestrategia por parte del Grupo II árabe, encontramos la subestrategia 4. expresión emocional (*vaya, Dios mío* / باللهي! [yā'lahī] *Dios mío*), que cuenta con un porcentaje del 25,9 %, mientras que en el Grupo II español cuenta tan solo con un porcentaje del 13,1 %.

Por otro lado, encontramos que la subestrategia 1. los adverbiales intensificadores (MIFI) (*Te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido* / أشكرك كثيرا ، و سأكون ممتنا جدا [Aškuruka katyran, wa sa'kuwnu mumtanan yīdan] *Te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido*) se utiliza mucho menos por parte del Grupo II árabe, ya que cuenta con un porcentaje del 8,9 %, frente al porcentaje del 12,5 % en el Grupo II español.

16.4.7. Subestrategias de la estrategia 7, modificación externa (movimiento de apoyo)

La tabla 134 nos muestra las subestrategias utilizadas por los grupos de los informantes mayores, españoles y árabes.

Subestrategias	7. Modificación externa (movimiento de apoyo)			
	Comparación: H N Mayores Españoles y Árabes Grupo II (50 - 65)			
	HN españoles (II)		HN árabes (II)	
	Nº	%	Nº	%
1.Expresión de sorpresa	16	26,2 %	30	33,3 %
2.Expresión de obligación o necesidad	9	14,7 %	13	14,4 %
3.Pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción	8	13,1 %	10	11,1 %
4.Mostrar de reciprocidad	17	27,8 %	28	31,1 %
5.Expresión de deuda	11	18,1 %	9	10 %
Total	61	100 %	90	100 %

Tabla 134. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias de la estrategia de “modificación externa o (Movimiento de apoyo)” del acto de agradecimiento entre los informantes españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 - 65 años)

Encontramos que hay una diferencia notable en el porcentaje de uso de estas subestrategias entre los grupos “mayor II” árabe y español: tenemos un total de 61 testimonios de los informantes españoles del Grupo II (50 – 65 años) y un total de 90 testimonios de los informantes árabes del mismo grupo. Por medio del análisis de la varianza (ANOVA) recuperamos este resultado, si bien no es significativo: $-1,182 P = (0,270)$.

En lo referente a los informantes españoles mayores, a través de la distribución y frecuencia de la subestrategia de la estrategia 7. modificación externa (Movimiento de apoyo) del acto de agradecimiento encontramos que la subestrategia 1. expresión de sorpresa (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo / ما هذا الحظ الذي عندي! لا أعرف كيف أشكرك [Mā al-ḥaẓ aladī ‘andī!, lā ā ‘rifu kayfa ‘aškuruka]* *¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*) es la más frecuente, con un porcentaje del 33,3 %, en el Grupo II árabe y un 26,2% en el Grupo II español. La siguiente subestrategia más empleada por el Grupo II árabe es la subestrategia 4. mostrar reciprocidad (*No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café? / هل تريد قهوة؟ لا أعرف كيف أشكرك ، أنا مدين لك بمعرفة! [Lā ā ‘rifu kayfa ‘aškuruka, hal turidu qahawatun]* *No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café?*), que cuenta con un porcentaje del 27,8 % en el Grupo II español. Por el contrario, la subestrategia 5. expresión de deuda (*Muchísimas gracias, te debo un favor / أنا مدين لك بمعرفة! [Šukran ŷazīlan, āna madyanun la-ka bima ‘ar-wfan]* *Muchísimas gracias, te debo un favor*) cuenta con un porcentaje del 18,1 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 10 % en el Grupo II árabe. Con un porcentaje del 14,7 % en Grupo II español y con un porcentaje del 14,4 % en el Grupo II árabe tenemos la subestrategia 2. expresión de obligación o necesidad (*No se moleste.... bueno, muchas gracias, pero tengo que / لا تنزعج ... حسنا ، شكرا جزيلا لك لكن يجب [La tanza ‘ay... Hasanan, šukran ŷazīlan La-ka, lakin yaŷabu ān]* *No se moleste.... bueno, muchas gracias, pero tengo que...*). Encontramos que se utiliza mucho menos la subestrategia 3. pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción

(¿No te hace falta? Gracias / لا تحتاج ذلك؟ شكرا [Lā taḥatāyū dalika, šukran]¿No te hace falta? Gracias), ya que cuenta con un porcentaje del 13,1 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 11,1 % en el Grupo II árabe.

16.5. Resultados de las subestrategias del acto de agradecimiento de los informantes españoles y árabes de los cuatro grupos

Subestrategias	H N Español				H N Árabe			
	Grupo I		Grupo II		Grupo I		Grupo II	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1.La fórmula de Gracias	24	4,8 %	26	5,8 %	84	15 %	99	18,1 %
2.La fórmula de Muchas gracias + favor	91	18,5 %	64	14,2 %	39	6,9 %	30	5,4 %
3.La fórmula de Gracias + molestias causadas por el favor	11	2,2 %	8	1,7 %	5	0,8 %	9	1,6 %
4.La fórmula del verbo agradecimiento	8	1,6 %	14	3,1 %	14	2,5 %	8	1,4 %
5.La fórmula de agradecimiento + favor	9	1,8 %	7	1,5 %	10	1,7 %	3	0,5 %
6.La fórmula de verbo performativo (muchísimo)	15	3,1 %	21	4,6 %	18	3,2 %	14	2,5 %
7. Estrategia de la necesidad y obligación	22	4,4 %	16	3,5 %	18	3,2 %	22	4,1 %
8.Expresar sentimientos de gratitud	12	2,4 %	10	2,2 %	13	2,3 %	7	1,2 %
9.Alabanza a la acción	13	2,6 %	10	2,2 %	13	2,3 %	14	2,5 %
10.Alabanza al benefactor	13	2,6 %	10	2,2 %	16	2,8 %	19	3,4 %
11.Expresión de afecto del favor	9	1,8 %	15	3,3 %	11	1,9 %	15	2,7 %
12. Expresión de deseo positivo	10	2,1 %	13	2,9 %	23	4,1 %	19	3,4 %
13. Estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción	9	1,8 %	6	1,3 %	9	1,6 %	6	1,1 %
14.Estrategia de expresión de sorpresa	14	2,8 %	15	3,3 %	28	5 %	29	5,3 %
15. Mostrar o Presentar servicio	20	4,1 %	20	4,4 %	18	3,2 %	20	3,6 %
16.Dar promesa	11	2,2 %	9	2,1 %	17	3,1 %	15	2,7 %
17. Los adverbiales intensificadores (MIFI)	12	2,4 %	11	2,4 %	19	3,3 %	16	2,9 %
18.Cuantificador.	94	19,1 %	84	18,7 %	37	6,6 %	30	5,4 %
19.La repetición de la estrategia utilizada	13	2,6 %	12	2,6 %	54	9,6 %	48	8,7 %
20. Expresión emocional	16	3,2 %	16	3,5 %	31	5,5 %	33	6,1 %
21.Expresión de sorpresa	22	4,4 %	16	3,5 %	26	4,6 %	30	5,4 %

22. Expresión de obligación o necesidad	11	2,2 %	9	2,1 %	13	2,3 %	13	2,3 %
23. Pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción	6	1,2 %	8	1,7 %	9	1,6 %	10	1,8 %
24. Mostrar de reciprocidad	11	2,2 %	17	3,7 %	22	3,9 %	28	5,1 %
25. Expresión de deuda	14	2,8 %	11	2,4 %	13	2,3 %	9	1,6 %
Total	490	100 %	448	100 %	560	100 %	546	100 %

Tabla 135. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de uso, de las subestrategias del acto de agradecimiento entre los cuatro grupos de los informantes españoles y árabes mayores y jóvenes, “joven I” y “mayor II” tanto árabes como españoles

La tabla 135 señala las veinticinco subestrategias que utilizan los cuatro grupos de informantes. En lo referente a los informantes españoles, hemos podido documentar un total de 490 realizaciones del Grupo I español (20 – 35 años) y un total de 448 realizaciones del Grupo II español (50 – 65 años). En lo que se refiere a los informantes árabes, hemos podido documentar un total de 560 realizaciones del Grupo I árabe (20 – 35 años) y un total de 546 realizaciones del Grupo II árabe (50 – 65 años). Hemos encontrado diferencias en casi todas las subestrategias entre los diferentes grupos. En lo que se refiere a los informantes españoles jóvenes, cinco subestrategias fueron las más representativas.

1. La primera es la subestrategia 18. cuantificador, que cuenta con un porcentaje del 19,1 %.
2. La subestrategia 2. la fórmula de muchas gracias + favor, que cuenta con un porcentaje del 18,5 %.
3. La subestrategia 1. la fórmula de Gracias, que cuenta con un porcentaje del 4,8 %.
4. La subestrategia 7. estrategia de la necesidad y obligación, que cuenta con un porcentaje del 4,4 %.
5. La subestrategia 21. expresión de sorpresa, que cuenta con un porcentaje del 4,4 %.

Al contrario, encontramos que la subestrategia 23. pregunta acerca del oyente de llevar a cabo la acción es la menos usada en comparación con las otras subestrategias dentro del grupo joven de los informantes españoles.

En lo relativo a los informantes españoles mayores Grupo II, cinco fueron las subestrategias más utilizadas.

1. La subestrategia 18. cuantificador, que cuenta con un porcentaje del 18,7 %.
2. La subestrategia 2. la fórmula de muchas gracias + favor, que cuenta con un porcentaje del 14,2 %.
3. La subestrategia 1. la fórmula de Gracias, que cuenta con un porcentaje del 5,8 %.
4. La subestrategia 6. la fórmula de verbo performativo (muchísimo), que cuenta con un porcentaje del 4,6 %.
5. La subestrategia 15. mostrar o presentar servicio, que cuenta con un porcentaje del 4,4 %
6. La subestrategia 13. estrategia de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción es la menos usada, con un porcentaje del 1,3 %.

En lo que se refiere a los informantes árabes jóvenes cinco fueron las subestrategias más representativas:

1. La subestrategia 1. la fórmula de gracias, que cuenta con un porcentaje del 15 %.
2. La subestrategia 19. la repetición de la estrategia utilizada, que cuenta con un porcentaje del 9,6 %.
3. La subestrategia 2. la fórmula de muchas gracias + favor, que cuenta con un porcentaje del 6,9 %.
4. La subestrategia 18. cuantificador, que cuenta con un porcentaje del 6,6 %
5. La subestrategia 20. expresión emocional, que cuenta con un porcentaje del 5,5 %.

Sin embargo, encontramos que la subestrategia 3. la fórmula de Gracias + molestias causadas por el favor es menos usada en comparación con las otras subestrategias, ya que cuenta con un porcentaje del 0,8 %. En cuanto al resto, presentan un porcentaje diferentes de las realizaciones del acto de agradecimiento de los informantes árabes jóvenes del Grupo I.

En lo relativo a los informantes árabes mayores, fueron las subestrategias más representativas estas siete subestrategias:

1. La subestrategia 1. la fórmula de gracias, que cuenta con un porcentaje del 18,1 %.
2. La subestrategia 19. la repetición de la estrategia utilizada, que cuenta con un porcentaje del 8,7 %,
3. La subestrategia 20. expresión emocional, que cuenta con un porcentaje del 6,1 %.
4. La subestrategia 2. la fórmula de Muchas gracias + favor.
5. La subestrategia 18. cuantificador.
6. La subestrategia 21. expresión de sorpresa, con un porcentaje del 5,4 %.
7. La subestrategia 14. estrategia de expresión de sorpresa, que cuenta con un porcentaje del 5,3 %.

Sin embargo, encontramos que la subestrategia 5. la fórmula de agradecimiento + favor es menos usada en comparación con las otras subestrategias del grupo “mayor II” de los informantes árabes, que cuenta con un porcentaje del 0,5 %.

16.6. Conclusiones parciales del análisis de las estrategias del acto de agradecimiento

A través del análisis que hemos realizado en este estudio de las estrategias principales del acto de habla de agradecimiento empleadas por los informantes españoles y por los árabes, hemos observado que priman los resultados comunes a ambas lenguas

En el acto de agradecimiento, el uso de la estrategia de los alertadores (marcadores de apertura) por parte de los hablantes españoles es menos abundante que por parte de los hablantes árabes. Y dentro del grupo de los hablantes españoles, los hablantes jóvenes se sirven más de esta estrategia que los hablantes del grupo de hablantes mayores. Por el contrario, entre los hablantes árabes hemos encontrado que los hablantes jóvenes usan menos esta estrategia que los hablantes mayores. Las fórmulas más utilizadas en los dos grupos coinciden en que son el título/cargo (سيدي [sayidī] señor, سيدتي [sayidatī] señora, صديقي [ṣadyqī] amigo), el captador de atención (اسمع [’isma]

oye, عفو [‘afwan] *Perdone*) y el apelativo cariñoso/amistoso: parentesco (عمي [‘amatī] *tía*, ابنتي [‘ibnatī] *Hija*).

Las estrategias del núcleo del acto de agradecimiento tienen como función reforzar e intensificar la fuerza ilocutiva del agradecimiento y hemos localizado cinco: 1. fórmulas de expresión de agradecimiento (MIFI) (Mecanismo Indicador de la Fuerza ilocutiva), 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor, 3. expresión de sentimiento al interlocutor, 4. expresión de sorpresa o incredulidad y 5. expresión de mostrar reciprocidad.

La estrategia de la expresión de agradecimiento (MIFI) es una de las más frecuentes en los dos grupos, el español y el árabe. Dentro de esta estrategia, los informantes españoles y árabes han utilizado de forma diferente las distintas subestrategias. Así, por ejemplo, los informantes españoles jóvenes, se sirven sobre todo de la subestrategia de la fórmula de *muchas gracias + favor*, en la expresión de agradecimiento (*Muchas gracias por ayudarme*), así como la fórmula de simple de *gracias* (*Gracias, te/le doy gracias*).

El orden de frecuencia es inverso en el caso del grupo de los informantes árabes jóvenes, entre los cuales la subestrategia más recurrente es la fórmula de *gracias* (شكرا لك / شكرا [šukran] *gracias* / [šukran Laka] *te/le doy gracias*), seguida de la fórmula de *muchas gracias + favor* (شكرا جزيلا لمساعدتي [šukran ŷazilan limusá ‘adatī] *Muchas gracias por ayudarme*). El mismo orden de frecuencia que se da en los dos grupos de informantes jóvenes (Grupo I) es el que se encuentra en la distribución de las subestrategias de esta estrategia en el caso de los dos grupos de informantes mayores.

En lo que se refiere a los porcentajes de la subestrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor no hay mucha diferencia entre los dos grupos de informantes, españoles y árabes. La única diferencia se da en el hecho de la coincidencia en el uso de la subestrategia de

la necesidad y obligación (*Gracias por ayudarme en la reserva del hotel. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte* / شكرًا لمساعدتي في حجز الفندق ، يجب عليا تعويضك ، [šukran limusá 'adatī, ya'yīb 'alya ta 'awīdaka] *Gracias por ayudarme. Tengo que compensarte*) entre los informantes jóvenes españoles (Grupo I español) y los informantes mayores árabes (Grupo II árabe).

En la expresión de sentimiento al interlocutor, en la realización de expresión de agradecimiento, la diferencia de porcentajes de aparición de las distintas subestrategias es más evidente que en las anteriores estrategias. Así, los informantes españoles jóvenes tienden a utilizar la estrategia de alabanza a la acción (*¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!*), seguida por la subestrategia de alabanza al benefactor (*Es usted muy amable*), mientras que los informantes árabes jóvenes son más propensos a usar la subestrategia de expresión de deseo positivo en la realización de expresión de agradecimiento (شكرًا جزيل لك ، الله اجازيك) [šukran yāzilan Allahu 'i'yāzik] *¡Muchas gracias! Que Dios te lo pague*), seguida de la subestrategia de alabanza al benefactor (انت لطيف جدا ['anta latifun yādan] *Tú eres muy amable*).

En el caso de los informantes españoles mayores, la estrategia de expresión de afecto del favor resulta la más recurrente en la realización de expresión del agradecimiento (*¡Muchísimas gracias! Menos mal que me haces el favor, no sabía dónde dejarle*), seguida por la estrategia de expresión de deseo positivo (*¡Muchas gracias majo! Que Dios te lo pague*), mientras que los informantes árabes mayores usan la estrategia de expresión de deseo positivo y alabanza al benefactor en la realización de expresión de agradecimiento (شكرًا جزيل لك ، الله اجازيك) , seguida de la estrategia de expresión de afecto del favor (شكرًا جزيلًا! أنت عملت لي معروفًا ، لم أكن أعرف ما اعمل بدونك) [šukran yāzilan, 'anta 'amalta lī ma 'rufan lam 'akun 'a 'rufu má 'af'álu bidūnika] *¡Muchísimas gracias! Me haces el favor, no sabía que hago sin ti*).

Los informantes árabes emplearon la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad más que los informantes españoles en la realización de expresión de agradecimiento. En el grupo de los informantes españoles destaca el hecho de que en los informantes españoles mayores la estrategia de expresión de sorpresa resulta la más recurrente en la realización de expresión del agradecimiento (*¡Qué restaurante tan bueno! Gracias por tu invitación. Ha sido una comida estupenda*).

En cambio, los informantes árabes tanto los jóvenes como los mayores utilizan mayormente la estrategia de expresión de sorpresa (يا الهي! انها هدية جميلة انها اللون الذي يعجبني شكرا , شكرا لك) [Yá 'ilahī 'inahá hadya ŷamyla. 'inahá alāūnu alađi yu'ŷibanī šukran, šukran laka] *¡Dios mío! Es un hermoso regalo. Es el color que me gusta gracias, gracias a ti*).

Los informantes árabes usan más la estrategia de expresión de mostrar reciprocidad que los informantes españoles en la realización de expresión de agradecimiento. Pero tanto unos como otros prefieren usar la subestrategia de mostrar o presentar servicio (*Gracias, La próxima yo pago / شكرا جزيلاً ، أعدك أن أقوم بعملتي على أفضل وجهه* [Shukran, fi almarati al-qadima sa-adfau ana] *Gracias, en la próxima yo pagaré*). La siguiente en índice de frecuencia es la subestrategia de dar promesa *Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible* [šukran ŷazilan, 'a'iduka 'an 'aquma bi'amalī 'alā 'afđal wayāhu mumkin].

La estrategia de modificación interna en el acto nuclear de agradecimiento es más utilizada por los informantes árabes que por los informantes españoles. Dentro de esta estrategia, los informantes españoles jóvenes y mayores utilizaron mayormente la subestrategia de cuantificador (*muchas/muchísimas gracias, mil gracias*), seguida por la estrategia de la expresión emocional (*ay, jo, vaya, Dios mío*).

Por su parte, los informantes árabes jóvenes y los mayores prefieren la subestrategia de la repetición de la expresión del agradecimiento (لكن شكرا جزيلاً لك) [šukran, lakin šukran ŷazilan

laka] *Gracias, pero que muchas gracias*), seguida por la estrategia de la expresión emocional (بإلهي) *Dios mío* [yá 'ilahī]).

En lo que respecta a la estrategia de modificación externa en la realización de expresión de agradecimiento, los informantes árabes se inclinaron más por usarla que los informantes españoles. Los informantes españoles jóvenes tienden a utilizar la subestrategia de expresión de sorpresa (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*) y después la subestrategia de expresión de deuda (*Muchísimas gracias, te debo un favor*).

En cuanto a los informantes españoles mayores, optan por la subestrategia de mostrar reciprocidad (*No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café?*). En cuanto a los informantes árabes jóvenes y mayores, utilizaron más frecuentemente de la estrategia de expresión de sorpresa en la realización de expresión de agradecimiento (ما الحظ الذي عندي! لا أعرف كيف أشكرك) [*Má al-ḥaḍu aladī 'indī! lá 'a 'rifu kayfa 'aškuruka*] *¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*).

17. Resultados de los factores contextuales en el acto de agradecimiento

Enfocamos la contextualización del acto de agradecimiento en seis situaciones diferentes compuestas por diversas combinaciones de variables sociales. Los factores contextuales son elementos determinantes para la realización del acto y están sujetos a la percepción sociocultural de cada persona.

Para la clasificación de las estrategias correspondientes a los actos principales, se han observado las siguientes variables: la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición, a la hora de escoger estrategias.

Hemos tenido en cuenta la distancia social en las relaciones interpersonales, diferenciando entre desconocidos, conocidos y familiares. También hemos atendido al poder relativo, distinguiendo dos tipos en función de que se identificará una relación simétrica o que el oyente tenga el poder sobre el hablante. Para medir el grado de imposición, se ha observado el coste o esfuerzo requerido por parte del oyente para llevar a cabo el acto del agradecimiento. Distinguimos dos niveles -normal y alto- debido a la diversidad de combinaciones de estas variables sociales.

Aunque el acto de habla del agradecimiento existe en cualquier lengua del mundo, hay que señalar que la diferencia de estatus social entre los interlocutores tiene una influencia significativa en la preferencia por uno u otro tipo de estrategia en los actos de habla investigados y formulados por los sujetos de ambas culturas. Tras el análisis sobre la elección de las estrategias del acto de agradecimiento, en los cuatro grupos de informantes (HN español, HN árabe), hemos obtenido a los resultados que se comentan a continuación.

17.1. Comparación de los factores contextuales en el acto de agradecimiento de los dos Grupos I españoles y árabes (20 – 35 años)

17.1.1. Factores contextuales y la estrategia 1, fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)

La tabla 136 señala la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia 1. fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI) en las seis situaciones del acto de agradecimiento, en los dos grupos de informantes jóvenes, españoles y árabes. Hemos recogido un total de 142 muestras del grupo español “joven I” y un total de 170 muestras del grupo árabe “joven I”.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					1. La fórmula de expresión de Agradecimiento (MIFI)			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	31	21,8 %	31	18,2 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	27	19,1 %	29	17,1 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	24	16,9 %	24	14,1 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	26	18,3 %	29	17,1 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	9	6,3 %	28	16,4 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	25	17,6 %	29	17,1 %
Total					142	100 %	170	100 %

Tabla 136. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de “fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI)” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos Jóvenes I (20 – 35 años)

Identificamos algunas diferencias destacables. Podemos observar que los informantes árabes del Grupo I emplean más la estrategia de fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI) en las seis situaciones que los informantes españoles del Grupo I. Tanto los españoles como los árabes utilizan con más frecuencia la estrategia 1. fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI) en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente), cuya función consiste en atraer la atención del interlocutor. Sin embargo, encontramos entre las dos lenguas semejanzas en la influencia de los factores contextuales.

En lo que se refiere a los informantes españoles jóvenes, encontramos que la estrategia 1. fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) está presente en la situación (S1), la clase, con un porcentaje del 21,8 %, mientras que entre los informantes árabes jóvenes encontramos que esta estrategia se utilizó también en la situación (S1) con un porcentaje bastante alto 18,2 %. La situación (S1), con poca distancia social, simetría entre hablante y grado de imposición medio, es

la que muestra mayor grado de aparición de esta estrategia en ambos grupos, aunque es significativamente más alta su frecuencia entre los españoles. Los informantes españoles jóvenes usaron en mayor medida la fórmula 1. expresión de Gracias (*Gracias, te/le doy gracias*), en la realización de agradecimiento.

Parecida relación porcentual encontramos entre los dos grupos de informantes en el caso del uso de esta fórmula en la situación (S2), reserva de un hotel, que en el Grupo I español cuenta con un porcentaje del 19,1 %, seguida por la situación (S4), el regalo, que cuenta con un porcentaje del 18,3 %, y por la situación (S6), trabajo en una fábrica, que cuenta con un porcentaje del 17,6 %, mientras que en el caso del Grupo I árabe las situaciones (S2), (S4), (S6) cuentan con el mismo porcentaje del 17,1 %.

En la situación (S3), un taxi, la fórmula 1. expresión de agradecimiento (MIFI) en el Grupo I español cuenta con un porcentaje del 16,9 %, mientras que en el Grupo I árabe cuenta con un porcentaje del 14,1 % de presencia en esta situación. Al contrario, encontramos que la situación en la que difieren es la situación (S5), en caso negativo, que cuenta con un porcentaje reducido, el 6,3 %, en el Grupo I español, mientras que en el Grupo I árabe en esa situación (S5), la estrategia 1. expresión de agradecimiento (MIFI) cuenta con un porcentaje bastante más elevado, el 16,4 %.

17.1.2. Factores contextuales de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor

En la tabla 137 mostramos los porcentajes de aparición de la estrategia 2. expresión de deuda o reconocimiento de un favor en correlación con las situaciones que se han analizado en los dos grupos jóvenes, españoles y árabes. Hemos encontrado que los informantes españoles del grupo joven seleccionan más esta estrategia, ya que hemos podido documentar un total de 22 realizaciones del Grupo I español y un total de 18 realizaciones del Grupo I árabe.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					2. Expresión de deuda o Reconocimiento de un favor			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	8	36,3 %	7	38,8 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	14	63,6 %	11	61,1 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
Total					22	100 %	18	100 %

Tabla 137. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de “expresión de deuda o reconocimiento de un favor”, en las seis situaciones del acto de agradecimiento, entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35 años)

Podemos ver que no hay una diferencia notable entre los dos grupos. Los resultados muestran que la principal semejanza se halla en que ambas lenguas prefieren claramente el uso de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor en la subestrategia orientada al oyente. En cualquier caso, en ambos grupos esta estrategia se vincula únicamente a las situaciones (1) y (2). En ambos grupos los porcentajes son similares: en el Grupo I español, la situación (S2), reserva de un hotel, cuenta con un porcentaje del 63,6 % y en el Grupo I árabe el 61,1 %, la situación (S1), la clase, cuenta con un porcentaje del 36,3 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 38,8 % en el Grupo I árabe. Hemos encontrado en la situación (S2), reserva un hotel, es la que más determina la aparición de esta estrategia; las características de esta situación son las siguientes: un grado de imposición alto (G+), al oyente le supone un alto coste; poca simétrica, el receptor es la persona que ostenta el poder social (H < O) y Distancia social elevada (+D), entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social.

Dentro de las posibilidades que ofrece esta estrategia, en las situaciones en las que se emplea los informantes de ambos grupos usaron, sobre todo, la fórmula de expresión de la necesidad y obligación (*Gracias por ayudarme. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte* شكرأ لمساعدتي ، و أنا مدين لك يجب عليا تعويضك [Šukran li-musā‘adatī, wa-anā madynu La-ka yaÿibu ‘alayā ta‘awīda-ka] *Gracias por ayudarme. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte*) en la realización de agradecimiento.

17.1.3. Factores contextuales de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor

La tabla 138 muestra la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia 3. expresión de sentimiento al interlocutor en los dos grupos de informantes jóvenes, españoles y árabes. Al comparar la distribución y frecuencia del porcentaje, hemos encontrado que los informantes árabes del Grupo I emplean más esta estrategia en las seis situaciones que los informantes españoles: un total de 57 muestras del Grupo I español frente a un total de 73 muestras del grupo árabe joven.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de factores contextuales en los dos Grupos I (20 – 35) españoles y árabes			
					3. Expresión de sentimiento al interlocutor			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	8	14,1 %	8	10,1 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	9	15,7 %	21	28,7 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	20	35,1 %	30	41,1 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	0	0 %	2	2,7 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	5	8,7 %	0	0 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	15	26,3 %	12	16,4 %
Total					57	100 %	73	100 %

Tabla 138. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje, de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35 años).

La estrategia 3. expresión de sentimiento fue la más usada en la situación (S3), un taxi, por ambos Grupos I, español, con un porcentaje del 35,1 %, y árabe, con un porcentaje del 41,1 %. Esta estrategia es empleada en esta situación por su grado de imposición muy alto (G++), relación jerárquica ($H > O$), el receptor es la persona que ostenta el poder social y la distancia social es positiva (+D).

Las otras dos situaciones en las que los dos Grupos I vuelven a coincidir en su uso en un porcentaje elevado son la situación (S2), reserva de un hotel, que cuenta con un porcentaje del 28,7 % en el Grupo I árabe y con un porcentaje del 15,7 % en el Grupo I español, y la situación (S6), trabajo en una fábrica, que cuenta con un porcentaje del 16,4 % en el Grupo I árabe y un 26,3 % en el Grupo I español. La situación (S1), la clase, es también significativa en ambos grupos, ya que cuenta con un porcentaje del 14,1 % en el Grupo I español y un 10,1% en el Grupo I árabe.

Al contrario, encontramos que las situaciones en la que menos se selecciona esta estrategia es la situación (S5), en caso negativo, que cuenta con un porcentaje del 8,7 % en el Grupo I español y sin presencia en el Grupo I árabe, parecido a lo que sucede con la situación (S4), que cuenta con un porcentaje del 2,5% en el Grupo I árabe y sin presencia en el Grupo I español.

En cuanto a la elección de las fórmulas y subestrategias comprendidas dentro de esta estrategia, tanto los informantes españoles como los informantes árabes del Grupo I se sirven principalmente de la fórmula de expresión de sentimientos de gratitud (*No sabes cómo te lo agradezco* / لا أعرف كيف أشكرك [lā ‘arifu kayfa āškuru-ka] *No sabes cómo te lo agradezco*). Ahora bien, en la siguiente fórmula difieren ambos grupos: el Grupo I español utiliza en mayor medida la

fórmula de expresión de alabanza a la acción (*¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!*), mientras que los informantes árabes usaron más la fórmula de expresión de deseo positivo con un aire de bendición de índole religiosa (شكرأً جزيلاً لك, الله اجازيك) [*Šukran yāzīlan laka Allāhu ayāzīka*] *¡Muchas gracias! Que Dios te lo pague*).

17.1.4. Factores contextuales y la estrategia 4, expresión de sorpresa o incredulidad

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					4. Expresión de sorpresa o incredulidad			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	0	0 %	4	10,8 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	9	39,1 %	5	13,5 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	0	0 %	4	10,8 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	9	39,1 %	13	35,1 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	5	21,7 %	11	29,7 %
Total					23	100 %	37	100 %

Tabla 139. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35 años)

La tabla 139 muestra el nivel de elección de la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad en las seis situaciones del acto de *agradecimiento* en los grupos de informantes jóvenes españoles y árabes. Numéricamente, los informantes árabes del Grupo I utilizan más esta estrategia en las seis situaciones que los informantes españoles del Grupo I: hemos podido documentar 37 realizaciones del Grupo I árabe y 23 realizaciones del Grupo I español. Los informantes españoles jóvenes y los informantes árabes jóvenes coinciden en servirse de la

estrategia 4. expresión de sorpresa o incredulidad prácticamente en las mismas situaciones, si bien con niveles de presencia diferentes en cada una de ellas. Solo se aproximan entre ellos en la situación (S4), el regalo, con un porcentaje del 39,1 %, en el Grupo I español y con un porcentaje del 35,1 % en el Grupo I árabe, y en la situación (S6), con un porcentaje del 21,7 % en el Grupo I español, y con un porcentaje del 29,7 % en el Grupo I árabe. En ambos grupos la situación (S4), el regalo, es la estrategia preferida, tal vez porque en ella, el grado de imposición es alto (G+), la relación es de simetría, y hay poca distancia social. Se trata, por lo tanto, de una estrategia informal y familiar. Por el contrario, ambos grupos se diferencian en el uso en la situación (S2), reserva de hotel, ya que el Grupo I español cuenta con un porcentaje del 39,1 % y el Grupo I árabe con un porcentaje del 13,5 %. Y en la situación (S3), que cuenta con un porcentaje del 10,8 % en el Grupo I árabe y no se usa en el Grupo I español. En el resto de las situaciones, o bien no se usa esta estrategia o se emplea en un porcentaje muy reducido.

La subestrategia más utilizada por ambos grupos es la fórmula de expresión de sorpresa (*¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación* / يا له من مطعم جيد! يا لها / *¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación*) en la realización de agradecimiento, seguida por la fórmula de expresión de pregunta, con la disposición del oyente para hacer la acción (*¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti / ¿En serio? Muchas gracias, no sé qué haría sin ti* / لا أعرف ماذا أفعل بدونك / حقا؟ شكرا! [Ḥaqan šukran, lā ā'rifu māḍā āf'alu bidwnaka] *¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti*).

17.1.5. Factores contextuales y la estrategia 5, expresión de mostrar reciprocidad

La tabla 140 muestra la influencia de los factores contextuales en la elección de la estrategia 5. expresión de mostrar reciprocidad. No encontramos grandes diferencias entre los dos grupos: hemos podido documentar un total de 31 realizaciones del Grupo I español y un total de 35 realizaciones del mismo Grupo I árabe de la estrategia 5. expresión de mostrar reciprocidad, perteneciente al acto de agradecimiento, en correlación con su distribución en las distintas situaciones en las que se realiza, es decir, de acuerdo con los factores contextuales que favorecen en mayor o menor medida su aparición.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales de los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					5. Expresión de mostrar reciprocidad			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	20	64,5 %	18	51,4 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	11	35,4 %	17	48,5 %
Total					31	100 %	35	100 %

Tabla 140. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de expresión de mostrar reciprocidad” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35 años)

Se observa una presencia muy similar en los dos Grupos I. En ambos grupos las situaciones que más favorecen el uso de esta estrategia son la situación (S5), en caso negativo, que cuenta con un porcentaje del 64,5 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 51,4 % en el Grupo I árabe y la situación (S6), trabajo en una fábrica, que cuenta con un porcentaje del 35,4 % en el Grupo I español y un porcentaje del 48,5 % en el Grupo I árabe. En ambos grupos la situación (S5) en caso negativo es la más proclive a esta estrategia por el alto grado de imposición (G++), la jerarquía (H

< O) que prevalecen sobre la escasa distancia social (-D). En el resto de situaciones ninguno de los dos grupos opta por esta estrategia: cuentan con un porcentaje 0 %.

Por otro parte, entre las subestrategias dentro de esta estrategia, los informantes españoles jóvenes y los árabes usaron ambos la fórmula de expresión de mostrar o presentar servicio, como comida o cosas, en la realización de agradecimiento (*Gracias, La próxima yo pago* / شكرًا ، في المرة القادمة سادفعا أنا [šukran, fī al-maratu al-qādimatu sādfa‘u ānā] *Gracias, La próxima yo pagaré*), seguida por la fórmula de “expresión de dar promesa” (*Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible* / شكرًا جزيلًا ، أعدك بتقديم هدية لك في عيد ميلادك [Šukran ýazīlan, ā‘duka bi taqdimi hadiyatun la-ka fī ‘iydu myladuka] *Muchísimas gracias, le prometo presentar un regalo a ti en tu cumple*).

17.1.6. Factores contextuales y la estrategia 6, modificación interna (acto nuclear)

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los Factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					6. Modificación interna o el acto nuclear			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	20	14,9 %	20	14,1 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	26	19,4 %	27	19,1 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	24	17,9 %	27	19,1 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	22	16,4 %	25	17,7 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	13	9,7 %	13	9,2 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	29	21,6 %	29	20,5 %
Total					134	100 %	141	100 %

Tabla 141. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de modificación interna (acto nuclear)” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos Jóvenes I (20 – 35 años)

Hemos recogido un total de 134 testimonios del Grupo I español y un total de 141 testimonios del Grupo I árabe, que ofrecen escasas diferencias en la distribución respecto a las distintas situaciones en las que se encuentran insertos. Los informantes españoles jóvenes utilizan esta estrategia en la situación (S6), trabajo en una fábrica, en un porcentaje del 21,6 %, mientras que los informantes árabes jóvenes la utilizan en un porcentaje del 20,5 %. En los dos grupos esta estrategia fue la principal elegida en la situación (S6), con un grado de imposición está alto (G+), relación no simétrica ($H < O$) y distancia social (+D). Es una estrategia propia de situación de distanciamiento.

En este caso, la estrategia se distribuye prácticamente entre todas las situaciones: en de la situación (S2), reserva un hotel, con un porcentaje del 19,4 % en el Grupo I español, y con un porcentaje del 19,1 % en el Grupo I árabe; en la situación (S3), un taxi, con un porcentaje del 17,9 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 19,1 %, en el Grupo I árabe; la situación (S4), el regalo, con un porcentaje del 16,4 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 17,7 % en el Grupo I árabe, y la situación (S1), la clase, con un porcentaje del 14,9 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 14,1 % en el Grupo I árabe. Encontramos que la situación en la que esta estrategia es menos usada es la situación (S5), que cuentan con un porcentaje del 9,7 % en el Grupo I español y con un porcentaje del 9,2 % en el Grupo I árabe.

Ahora bien, hay una diferencia notable en las subestrategias a las que recurren ambos grupos de informantes. los informantes españoles jóvenes usaron más la fórmula de expresión de cuantificador en la realización de agradecimiento (*muchas/muchísimas gracias, mil gracias*), la fórmula de expresión de los adverbiales intensificadores (*Te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido*) y la fórmula de expresión emocional (*ay, jo, vaya, Dios mío*). Esta última, la fórmula de expresión emocional (باللهي! [yā'lahī] *Dios mío*). Entre los informantes árabes

jóvenes se utiliza también la repetición de la estrategia utilizada en la realización de agradecimiento (لكن شكرا جزيلًا لك [šukran, lakin šukran ŷazilān la-ka] Gracias, pero que muchas gracias).

17.1.7. Factores contextuales y la estrategia 7, modificación externa o (Movimiento de apoyo)

La tabla 142 muestra el uso de esta estrategia en las seis situaciones en los dos grupos de informantes jóvenes. Vemos que los informantes árabes del grupo joven emplean más esta estrategia que los informantes españoles del grupo joven, ya que hemos documentado un total de 64 realizaciones del Grupo I español y un total de 83 realizaciones del Grupo I árabe en las que se observa cómo los factores contextuales, es decir, las situaciones condicionan la presencia mayor o menor de la estrategia de expresión de modificación externa o (Movimiento de apoyo), a la hora de realizar el acto agradecimiento.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Joven I (20 – 35) españoles y árabes			
					7. Modificación externa o (Movimiento de apoyo)			
					Español Joven Grupo (I)		Árabe Joven Grupo (I)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	16	25 %	5	6,1 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	12	18,7 %	24	28,9 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	12	18,7 %	24	28,9 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	16	25 %	19	22,8 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	8	12,5 %	11	13,2 %
Total					64	100 %	83	100 %

Tabla 142. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de modificación externa o (Movimiento de apoyo)” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos jóvenes I (20 – 35 años).

Mientras que el grupo de los informantes españoles jóvenes usa más esta estrategia en las situaciones 1 (S1), la clase, con un porcentaje del 25% frente al 22,8% en el Grupo I árabe y 4 (S4), el regalo, con un 25% en el Grupo I español y un porcentaje del 6,1 % en el Grupo I árabe la clase y el regalo, debido a las características que explican esta elección –el grado de imposición alto (G+), simetría (H = O), y poca distancia social (-D)– hemos encontrado que la situación (S2), reserva de hotel, que cuenta con un porcentaje del 28,9 % y la situación (S3), un taxi, que cuenta con un porcentaje del 28,9 %, son aquellas en las que más seleccionan esta estrategia los informantes jóvenes árabes. Las características que explican esta elección son un grado de imposición muy alto (G++), la jerarquía (H > O) y distancia social (+D). En el Grupo I español, la situación (S2) cuenta con un porcentaje del 18,7 % y la situación (S3) cuenta con un porcentaje del 18,7 %. La situación (S6), trabajo en una fábrica, cuenta con un porcentaje más moderado: el 12,5 % en el Grupo I español y el 13,2 % en el Grupo I árabe. Por último, encontramos que en la situación (S5), en caso negativo, no se utiliza esta estrategia. Encontramos que los informantes españoles jóvenes y los informantes árabes jóvenes usan más la fórmula de expresión de sorpresa en la realización de agradecimiento (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo / ما هذا الحظ / لا أعرف كيف أشكرك* [¡*Mā al-ḥaḥ aladī ‘andī, lā ā ‘rifu kayfa ‘aškuruka*]; *¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*). Luego, en el Grupo I español la otra fórmula más empelada es la de expresión de deuda (*Muchísimas gracias, te debo un favor*), mientras que el Grupo I árabe utiliza más la fórmula de expresión de mostrar reciprocidad (*No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café? / هل تريد قهوة؟ / لا أعرف كيف أشكرك ، هل تريد قهوة؟* [*Lā ā ‘rifu kayfa ‘aškuruka, hal turidu qahawatun*] *No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café?*).

17.2. Comparación de los factores contextuales del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos “mayores II” (50 – 65 años)

17.2.1. Factores contextuales de la estrategia 1, la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI)

La tabla 143 señala el uso de la fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) en correlación con las seis situaciones en las que se ha estudiado el acto de agradecimiento por parte de los dos grupos de los informantes mayores españoles y árabes. Numéricamente los informantes árabes del Grupo II emplean más esta estrategia que los informantes españoles del mismo grupo: un total de 140 realizaciones en el Grupo II español y un total de 163 realizaciones de Grupo II árabe.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					1. La fórmula de expresiones de agradecimiento (MIFI)			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	26	18,5 %	31	19,1 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	25	17,8 %	24	14,7 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	26	18,5 %	28	17,1 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	20	14,2 %	30	18,4 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	20	14,2 %	24	14,7 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	23	16,4 %	26	15,9 %
Total					140	100 %	163	100 %

Tabla 143. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de la fórmula de “expresiones de agradecimiento (MIFI)” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos “mayores II” (50 – 65 años)

Encontramos semejanzas entre las dos lenguas. Los españoles y los árabes utilizan con más frecuencia de la estrategia de fórmula de “expresiones de agradecimiento (MIFI)” en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente), cuya función consiste en atraer la atención del interlocutor. Sin embargo, los porcentajes entre ambos grupos de informantes varían de acuerdo

con la vinculación de cada una de las estrategias con cada una de las situaciones que, como factores contextuales, favorecen o no su aparición. La estrategia de fórmula de expresión de agradecimiento (MIFI) es la estrategia más usada en la situación (S1), la clase, por el Grupo II árabe, con un porcentaje del 19,1 %, así como por el grupo de informantes españoles mayores, que cuenta con un porcentaje del 18,5 %. Hemos encontrado que la situación (S1), la clase, fue la que, en ambos grupos, seleccionó más esta estrategia. Las causas que lo pueden explicar serían el alto grado de imposición (G+), la simetría (H = O) y la poca distancia social (-D) de la situación. Es un agradecimiento de confianza y reciprocidad. El mismo porcentaje del 18,5% tiene el Grupo II español en la situación (S3), un taxi, seguida por la situación (S3), que en el Grupo II árabe tiene un porcentaje del 17,1 %.

Mayor diferencia encontramos en el comportamiento de esta estrategia en la situación (S2), reserva un hotel, que cuenta con un porcentaje del 17,8 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 14,7 % en el Grupo II árabe. Al contrario, en la situación (S4), el regalo, cuenta con un porcentaje del 18,4 % en el Grupo II árabe y con un porcentaje del 14,2 % en el Grupo II español. Mayor igualdad en el comportamiento existe en la situación (S6), trabajo en una fábrica, que cuenta con un porcentaje del 16,4 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 15,9 % en el Grupo II árabe, así como en la situación (S5), en caso negativo, que cuenta con un porcentaje del 14,2 % y 14,7% respectivamente en los dos grupos de informantes. Dentro de esta estrategia los informantes españoles y los informantes árabes mayores se sirven sobre todo de la fórmula de expresión de gracias (*Gracias, te/le doy gracias* / شكرا / شكرا لك, [Šukran] *Gracias* / [Šukran La-ka] *te/le doy gracias*). En cambio, en segundo lugar el Grupo II español opta por la fórmula de expresión de muchas gracias + favor (*Muchas gracias por ayudarme*), mientras que el Grupo II árabe usa la fórmula de expresión de performativo muchísimo (*Te lo agradezco muchísimo* / اشكر كثيرا جدا

[*Aškuruka kaṭīran ḡiddan*] *Te lo agradezco muchísimo*, [اشكرك جزيلًا [*aškuruka ḡazīlan*] *Te lo agradezco muchos*).

17.2.2. Factores contextuales de la estrategia 2, expresión de deuda o reconocimiento de un favor

Los resultados demuestran que la principal semejanza se halla en que ambas lenguas prefieren claramente el uso de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor orientado al oyente. En la tabla 144, encontramos el uso de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor por los dos Grupos II, español y árabe. Hemos visto que los informantes árabes del Grupo II emplean más de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor en las seis situaciones que los informantes españoles del Grupo II, pues tenemos un total de 16 muestras del Grupo II español y un total de 22 muestras del mismo grupo árabe.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos Grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					2. Expresión de deuda o reconocimiento de un favor			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	7	43,7 %	9	40,9 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	9	56,2 %	13	59,1 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
Total					16	100 %	22	100 %

Tabla 144. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de deuda o reconocimiento de un favor”, en las seis situaciones del acto de agradecimiento, entre españoles y árabes de los dos grupos “mayor II” (50 – 65 años)

La tabla 144 muestra uso de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor en las seis situaciones por parte de los dos grupos de informantes mayores, españoles y árabes sin una diferencia significativa entre ambos grupos, a la hora de revisar el efecto de los factores contextuales en la utilización de la estrategia del acto de agradecimiento de expresión de deuda o reconocimiento de un favor, pues la utilización de esta estrategia se concentra en dos situaciones comunicativas y se omite en las demás.

En lo que se refiere tanto a los informantes españoles mayores como a los informantes árabes mayores, encontramos que esta estrategia aparece de forma muy elevada en la situación (S2), reserva de hotel, que cuenta con un porcentaje del 56,2 % y del 59,1 % respectivamente, seguida de la situación (S1), la clase, que cuenta con un porcentaje del 43,7 % y del 40,9 % respectivamente. La prevalencia de la situación (S2), reserva un hotel en ambos grupos puede estar justificada por el alto grado de imposición (G+), la jerarquía (H < O) y la distancia social (+D). Es una estrategia de distanciamiento.

Por el contrario, encontramos que en el resto de las situaciones están ausente, por lo que muestra un porcentaje de uso de 0 %. Asimismo, tanto los informantes españoles mayores como los informantes árabes mayores, dentro de esta estrategia, utilizan sobre todo la fórmula de expresión de la necesidad y obligación (*Gracias por ayudarme. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte* / شكرأ ، و أنا مدين لك يجب عليا تعويضك / [Šukran, wa-anā madynu La-ka ya'yibu 'alayā ta'awīḍa-ka] *Gracias. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte*).

17.2.3. Factores contextuales de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					3. Expresión de sentimiento al interlocutor			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	7	12,1 %	10	13,5 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	20	34,4 %	19	25,6 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	21	36,2 %	33	44,5 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	10	17,2 %	12	16,2 %
Total					58	100 %	74	100 %

Tabla 145. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de “la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos “mayores II” (50 – 65 años)

La tabla 145 muestra el uso de la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor en las seis situaciones. Se observa que numéricamente los informantes árabes del Grupo II emplean más esta estrategia en las seis situaciones que los informantes españoles del mismo grupo, ya que hemos recogido 58 testimonios del Grupo II español y 74 testimonios del Grupo II árabe.

La estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor se usa en la situación (S3), un taxi, en un porcentaje del 36,2 % por parte del Grupo II español, mientras que el Grupo II árabe lo hace en un porcentaje del 44,5 %. Esta situación va seguida de la situación (S2), reserva de hotel, que cuenta con un porcentaje del 34,4 % por parte del Grupo II español y con un porcentaje del 25,6 % por parte del Grupo II árabe, por la situación (6), trabajar en una fábrica, que cuenta con un porcentaje del 17,2 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 16,2 % en el Grupo II árabe, y por la situación (S1), que cuenta con un porcentaje del 12,1 % y del 13,5 % respectivamente.

Por otro lado, encontramos que no se usa en la situación (S4), un regalo, y 5 (S5), en caso negativo, con un porcentaje del 0 %.

En lo referente a las fórmulas de expresión más usadas, tenemos la expresión de sentimientos de gratitud (*No sabes cómo te lo agradezco* / لا أعرف كيف أشكرك [lā ‘arifu kayfa āškuruka] *No sabes cómo te lo agradezco*), seguida por la fórmula de expresión de alabanza a la acción (*¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!*), en el caso del Grupo II español, y en el caso del Grupo II árabe, la fórmula de expresión de deseo positivo (شكراً جزيلاً لك, الله اجازيك) [Šukran yâzīlan laka Allāhu ayâzīka] *¡Muchas gracias! Que Dios te lo pague*) y por la fórmula de برحم الله والديك [Allah yarḥam waladyk] *Dios bendiga a tu padre / tus padres*) luego por la fórmula: بارك الله فيك [Baraka Allahu fik], expresión que significa que ‘las bendiciones de Allah sean con vosotros’. Hemos encontrado que ambos grupos usan esta estrategia fundamentalmente en la en la situación (S3) “un taxi”, por lo que podemos afirmar que es propia de un grado de imposición muy alto (G++), jerarquía (H > O) y distancia social (+D).

17.2.4. Factores contextuales y la estrategia 4, expresión de sorpresa o incredulidad

La tabla 146 muestra el uso que de la estrategia 4 expresión de sorpresa o incredulidad del acto de agradecimiento hacen los dos grupos de informantes en las seis situaciones señaladas.

Los informantes árabes del Grupo II emplean numéricamente más esta estrategia que los informantes españoles del mismo grupo: un total de 21 realizaciones del Grupo II español y un total de 35 realizaciones del Grupo II árabe.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					4. Expresión de sorpresa o incredulidad			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	0	0 %	4	11,4 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	6	28,5 %	2	5,7 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	4	19,1 %	5	14,2 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	7	33,3 %	14	40 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	0	0 %	0	0 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	4	19,1 %	10	28,5 %
Total					21	100 %	35	100 %

Tabla 146. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de “expresión de sorpresa o incredulidad” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes de los dos grupos “mayores II” (50 – 65 años)

La expresión de sorpresa o incredulidad coinciden en ser usada en gran medida por ambos grupos en la situación (S4), el regalo, con un porcentaje del 33,3 % en el Grupo II español y un porcentaje del 40 % en el Grupo II árabe. Hemos encontrado que en la situación (S4) “el regalo” es la que más genera esta estrategia: el grado de imposición está alto (G+), sin embargo, hay simetría (H = O), y poca distancia social (-D): Es una estrategia de confianza y familiaridad. A partir de ahí, encontramos usos desiguales en ambos grupos: en el Grupo II árabe el siguiente porcentaje mayor se da en la situación (S6), trabajo en una fábrica, que cuenta con un porcentaje del 28,5 %, mientras que ese mismo porcentaje se da en el Grupo II español en la situación (2), reserva de un hotel, frente al 5,2% del Grupo II árabe.

En cambio, el Grupo II español en la situación (S6), trabajo en una fábrica, cuenta solo con un porcentaje del 19,1 %, igual porcentaje que en la situación (S3), un taxi, que cuenta con un porcentaje del 14,2 % en el Grupo II árabe.

En la situación (S1), la clase, el comportamiento es muy diferente en ambos grupos: el Grupo II español ofrece un porcentaje 0%, de no aparición, en cambio, el Grupo II árabe cuenta con un porcentaje del 11,4 %. Y en la situación (5), en caso negativo, ambos grupos coinciden en la ausencia de esta estrategia. Los informantes españoles y árabes mayores usan sobre todo la fórmula de expresión de sorpresa en la realización de agradecimiento (*¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación* / *يا لها من مفاجأة! شكرا لدعوتك* [yā lahā min mufāy’ha, šukran lida’watika] *¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación*), seguida de la fórmula de expresión de pregunta con la disposición del oyente para hacer la acción (*¿En serio? Muchas gracias, no sé qué haría sin ti* / *حقا؟ شكرا! لا أعرف ماذا أفعل بدونك* [Haqan šukran, lā ā’rifu māḏā āf’alu bidwnaka] *¿De verdad? ¡Gracias!, no sé qué haría sin ti*).

17.2.5. Factores contextuales y la estrategia 5, Expresión de mostrar reciprocidad

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales de los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					5. Expresión de mostrar reciprocidad			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	0	0 %	0	0 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	0	0 %	0	0 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	0	0 %	0	0 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	20	68,9 %	20	57,1 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	9	31,1 %	15	42,8 %
Total					29	100 %	35	100 %

Tabla 147. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de “expresión de mostrar reciprocidad” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años).

La tabla 147 señala de uso de la estrategia 5. Expresión de mostrar reciprocidad en las seis situaciones del acto de agradecimiento. Desde un aspecto numérico, el uso en los dos grupos no tiene una diferencia notable: un total de 29 realizaciones del Grupo II español y un total de 35 realizaciones del Grupo II árabe.

Tanto los informantes españoles mayores como los informantes árabes mayores se sirven de la estrategia de expresión de mostrar reciprocidad en la situación (S5), en caso negativo, con un porcentaje del 68,9 % y del 57,1 % respectivamente. Hemos encontrado que esta estrategia se usa fundamentalmente en la situación (S5), por su alto grado de imposición (G++), jerarquía entre los interlocutores ($H < O$) y poca distancia social. Es una estrategia de respeto, pero con cercanía.

La siguiente situación en la que se utiliza en mayor medida es la (S6), trabajo en una fábrica, con un porcentaje del 31,1 % en el Grupo II español y un 42,8 % en el Grupo II árabe.

En ambos grupos encontramos que no se usó en la situación (S1), la situación (S2), la situación (S3) y la situación (S4), que aparecen con un porcentaje del 0 %.

Los informantes españoles mayores y los informantes árabes mayores, en la realización de agradecimiento mediante esta estrategia, usan la fórmula de expresión de mostrar o presentar servicio, como comida o cosas (*Gracias, La próxima yo pago / في المرة القادمة سادفعا انا* [šukran, fī al-maratu al-qādimatu sādfa‘u ānā] *Gracias, La próxima yo pagaré*), seguida de la fórmula de expresión de dar promesa (*Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible / شكرا جزيلًا ، أعدك أن أقوم بعلمي على أفضل وجه ممكن* [Šukran ŷazīlan, ā‘duka ān āquwma bi ‘amalī ‘alā āfḍalu wayāh mumkin] *Muchísimas gracias, le prometo hacer mi trabajo lo mejor posible*).

17.2.6. Factores contextuales y la estrategia 6, Modificación interna (acto nuclear)

La tabla 148 muestra el nivel de uso de la estrategia 6. Modificación interna (acto nuclear) en las seis situaciones o los factores contextuales en las que puede aparecer esta estrategia en el acto agradecimiento. Al observar la distribución y frecuencia del porcentaje de uso de los factores contextuales en los dos Grupos II podemos decir que no hay una diferencia significativa en el índice numérico de aparición: hemos recogido 123 muestras del Grupo II español y un total de 127 muestras del Grupo II árabe.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					6. Modificación interna o el acto nuclear			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	20	16,2 %	13	10,2 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	16	13,1 %	24	18,8 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	24	19,5 %	33	25,9 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	17	13,8 %	26	20,4 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	17	13,8 %	11	8,6 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	29	23,5 %	20	15,7 %
Total					123	100 %	127	100 %

Tabla 148. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de “modificación interna (acto nuclear)” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

En cuanto al empleo de la estrategia de modificación interna (acto nuclear) en el acto de agradecimiento, encontramos que es la de mayor empleo por parte de los informantes españoles mayores en la situación (S6), trabajo en una fábrica, con un porcentaje del 23,5 %, mientras que el Grupo II árabe la utiliza en la situación (S6) con un porcentaje bastante inferior, el 15,7 %. Lo

contrario sucede con el uso de la estrategia de modificación interna (acto nuclear), que es más usada por el Grupo II árabe en la situación (S3), un taxi, con un porcentaje del 25,9 %, mientras que aparece con un porcentaje del 19,5 % en el Grupo II español. La posible explicación de haber encontrado el mayor porcentaje de uso por el Grupo II español en la situación (S6), trabajo en una fábrica, es que se caracteriza por un grado de imposición alto (G+), jerarquía ($H < O$) y distancia social (+D): se trata de una estrategia propia de una situación de alejamiento, lo mismo se puede decir respecto al uso de esta estrategia por parte del Grupo II árabe en la situación (S3), un taxi, que posee un grado de imposición más alto aún (G++), una jerarquía ($H > O$) y distancia social (+D).

La situación (S1), la clase, cuenta con un porcentaje del 16,2 % en el Grupo II español y un porcentaje del 10,2 % en el Grupo II árabe. En la situación (S4), el regalo, el Grupo II español cuenta con un porcentaje del 13,8 % frente a un porcentaje del 20,4 % en el Grupo II árabe. Por último, en la situación (S5), en caso negativo, que cuenta con un porcentaje del 13,8 % en el Grupo II español que cuenta con un porcentaje del 8,6 % en el Grupo II árabe, y en la situación (S2), reserva de un hotel, con un 13,1 % con un porcentaje del 18,8 %, es donde menos se emplea esta estrategia para el agradecimiento.

Los informantes españoles mayores usaron principalmente la fórmula de expresión de cuantificador en la realización de agradecimiento (*muchas / muchísimas gracias, mil gracias*/ الف شكر / [ālfā šukar] *mil gracias*), que es menos usada entre los informantes del Grupo II árabe, un grupo que usa más la fórmula de expresión de la repetición de esta estrategia (شكرا ، لكن شكرا جزيلًا) (šukran, lakin šukran ŷazilān la-ka) *Gracias, pero que muchas gracias*) en la realización del acto de agradecimiento. El Grupo II español utiliza también la fórmula de “expresión de los adverbios intensificadores (*Te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido*), seguida

por la fórmula de expresión de expresión emocional (*vaya, Dios mío* / *يا لهي!* / [jyā'lahī] *Dios mío*), que encontramos también usada con frecuencia por parte de los informantes árabes mayores.

17.2.7. Factores contextuales y la estrategia 7, Modificación externa

La tabla 149 señala el uso de la estrategia 7. Modificación externa o (Movimiento de apoyo) en las seis situaciones en los dos grupos de los informantes mayores españoles y árabes. Desde un punto de vista numérico, hemos documentado un total de 61 realizaciones del Grupo II español y un total de 90 realizaciones del Grupo II árabe de la estrategia de expresión de modificación externa o (Movimiento de apoyo) del acto de agradecimiento en relación con las diferentes situaciones o factores contextuales en los que se emplea.

Situaciones del acto de agradecimiento		Distancia social	Poder relativo o Poder social	Grado de imposición	Influencia de los factores contextuales en los dos grupos Mayores II (50 – 65) españoles y árabes			
					7.Modificación externa o (Movimiento de apoyo)			
					Español Mayor Grupo (II)		Árabe Mayor Grupo (II)	
					Nº	%	Nº	%
S 1	La clase	-D	H = O	+	12	19,6 %	19	21,1 %
S 2	Reserva un hotel	+D	H < O	+	17	27,8 %	15	16,6 %
S 3	Un taxi	+D	H > O	++	8	13,1 %	24	26,6 %
S 4	El regalo	-D	H = O	+	15	24,5 %	22	24,4 %
S 5	En caso negativo	-D	H < O	++	3	4,9 %	0	0 %
S 6	Trabajo en una fábrica	+D	H < O	+	6	9,8 %	10	11,1 %
Total					61	100 %	90	100 %

Tabla 149. Distribución y frecuencia, en número y porcentaje de los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de “modificación externa o (Movimiento de apoyo)” en las seis situaciones del acto de agradecimiento entre españoles y árabes del grupo “mayor II” (50 – 65 años)

En lo que se refiere a los informantes españoles mayores, encontramos que la estrategia de modificación externa o (movimiento de apoyo), en la situación (S2), reserva un hotel, con un

porcentaje del 27,8 %, mientras que los informantes árabes mayores, en la situación (S2) solamente cuentan con un porcentaje del 16,6 %. Hemos encontrado que la situación (S2), reserva un hotel, con grado de imposición medio alto (G+), disimetría en la relación ($H < O$) y distancia social (+D): es la más proclive a hacer presente esta estrategia.

En lo relativo a los informantes árabes mayores, encontramos que la estrategia de modificación externa o (Movimiento de apoyo), se usa fundamentalmente en la situación (S3), un taxi, con un porcentaje del 26,6 %, la misma situación (S3), con un porcentaje del 13,1 % en el Grupo II español. Hemos encontrado que la situación (S3), un taxi, con alto grado de imposición (G++), disimetría ($H > O$) y distancia social (+D) es más proclive a esta estrategia.

En la situación (S4), el regalo, los dos grupos usan esta estrategia de manera muy similar en porcentaje: los informantes españoles mayores con un porcentaje del 24,5 % y los informantes árabes mayores con un porcentaje del 24,4 %. También son similares a ambos grupos los porcentajes en la situación (S1), la clase, con un 19,6 % en el Grupo II español y con un 21,1 % en el Grupo II árabe. Por último, encontramos la situación (S6), trabajo en una fábrica, que cuenta con un porcentaje del 9,8 % en el Grupo II español y con un porcentaje del 11,1 % en el Grupo II árabe. Donde encontramos que se usa menos esta estrategia es en la situación (S5), en caso negativo, con un porcentaje del 4,9 % en el Grupo II español y sin presencia en el Grupo II árabe.

Asimismo, encontramos que los informantes españoles mayores y los informantes árabes mayores usaron más la fórmula de expresión de sorpresa en la realización de agradecimiento (*¡Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo* / ما هذا الحظ الذي عندي! لا أعرف كيف أشكرك / [iMā al-ḥaḏ aladī 'andī, lā ā 'rifu kayfa 'aškuruka] *Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*). En el caso del Grupo II español, encontramos a continuación el uso de la fórmula de expresión de deuda (*Muchísimas gracias, te debo un favor*), seguida por la fórmula de expresión de mostrar

reciprocidad (*No sé cómo agradecersele, ¿quiere un café?* / هل تريد قهوة؟ / لا أعرف كيف أشكرك ، *[Lā ā'rifu kayfa 'aškuruka, hal turidu qahawatun]* *No sé cómo agradecersele, ¿quiere un café?*).

17.3. Conclusiones parciales: el efecto de lo contextual sobre el acto de agradecimiento

Lo mismo que hemos dicho sobre el acto de habla de petición, también vale para el acto de agradecimiento es acto de habla universal y existe en cualquier lengua en el mundo. Esto quizás ayuda a explicar parcialmente, en lo que se refiere nuestro análisis del influjo de los factores contextuales sobre el uso de las diferentes estrategias del acto de habla de agradecimiento en los cuatro grupos de informantes españoles y árabe, que podamos afirmar que no hay mucha diferencia. Primordial que hacen de fórmulas directas tales como *gracias, agradecer, estar agradecido* en español و شكر اجزيلا / شكرا لك / شكرا [šukran, šukran laka, šukran ŷazilan] en árabe.

Con el fin de analizar la relación de estos factores contextuales y el uso de las estrategias del acto de *agradecimiento*, es necesario saber que tienen como función reforzar e intensificar la fuerza ilocutiva del agradecimiento, por lo que respecta a las expresiones de agradecimiento. En lo que se refiere a las fórmulas de agradecimiento (MIFI) en español (*gracias, agradecimiento*) y en árabe *شكرا* *gracias* [šukran], *شكرا* *agradecimiento* [šakara] *estar agradecido*, podemos decir que todas estas expresiones sirven para transmitir el sentimiento de agradecimiento en el contexto de gratitud. Desde el punto de vista de los factores contextuales, en el caso de expresar gratitud, la estrategia explícita y directa, fórmulas de agradecimiento (MIFI) y la indirecta, expresión de sentimiento, son las dos estrategias más utilizadas en cualquier idioma. Sin embargo, en el empleo de las estrategias restantes está condicionado por contextos situacionales.

En el análisis de los marcadores de apertura, vemos que la frecuencia de uso de fórmulas es relativamente alta tanto en árabe como en español. Asimismo, en las dos lenguas existen semejanzas en los factores contextuales que influyen en la selección de las estrategias. Así, por ejemplo, en cuanto a los informantes españoles, encontramos que la estrategia de los alertadores del acto de agradecimiento se utiliza más en las situaciones (S3), un taxi, y (S5), en caso negativo, mientras que los informantes árabes tienden a su utilización en las situaciones (S5), en caso negativo, y (S6), trabajo en una fábrica.

Los factores sociopragmáticos como el grado de imposición, poder relativo y distancia social también son aspectos que toma en consideración el propio hablante a la hora de realizar el acto de *agradecimiento* y que pueden influir en la selección de las estrategias lingüísticas. En la situación (S3), un taxi, el emisor ostenta el poder social (E>R), la distancia social es positiva (+) porque se da entre personas desconocidas que tienen estatus igual/desigual y que han tenido poca o ninguna relación social, y el grado de imposición es muy alto (G++). En cambio, la situación (S5), en caso negativo, tenemos la distancia social (-), porque se produce entre personas muy conocidas que tienen estatus igual, entre los amigos que trabajan en mismo lugar, sin embargo, el grado de imposición está alto (G++).

El acto de agradecimiento se sirve de la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de favor en los dos grupos, en los españoles y en los árabes en las situaciones (S2), reventa de un hotel, y (S1), en la clase. La subestrategia más usada es la fórmula expresión de la necesidad y obligación (شكراً لمساعدتي ، و أنا مدين لك يجب عليا تعويضك) [*šukran limusá 'adatī, wa 'aná madynu laka ya'yib 'alyá ta 'wyḍaka*] *Gracias por ayudarme. Estoy en deuda contigo. Tengo que compensarte*).

Los dos grupos de informantes, españoles y árabes, se sirven de la estrategia del acto de agradecimiento de la expresión de sentimiento al interlocutor, en las situaciones (S3), un taxi, (S2),

reserva en un hotel, y (S6), trabajo en una fábrica. La fórmula más utilizada es la fórmula de expresión de sentimientos de gratitud (*No sabes cómo te lo agradezco / لا أعرف كيف أشكرك [Lá 'a'rifu kayfa 'aškurak] No sé cómo te lo agradezco*). La fórmula de expresión de alabanza de la acción e la segunda subestrategia entre los españoles (*¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces!*), mientras entre los informantes árabes la segunda más usada es la fórmula de expresión de deseo positivo (شكراً جزيلاً لك الله اجازيك [šukran yâzilan allahu 'iyâzik] *¡Muchas gracias! Que Dios te lo pague*).

Los factores contextuales que influyen en la elección de la estrategia de expresión de sorpresa o incredulidad se concentran en las situaciones (S2), reserva en un hotel, y (S4), el regalo, entre los informantes españoles, pero entre los informantes árabes son las situaciones (S4), el regalo, y (S6), trabajo en una fábrica. La fórmula de la expresión de sorpresa en la realización de agradecimiento es la más destacada en los informantes españoles y árabes (يا له من مطعم جيد! يا لها) [Yá lahu min maṭ'amin yâyadan! Yá lahá min mufâýátan! Šukran lida 'watika] *¡Qué restaurante tan bueno! ¡Menuda sorpresa! Gracias por tu invitación*.

La expresión de mostrar reciprocidad en los dos grupos españoles y árabes se produce en las situaciones (S5), en caso negativo, y (S6), trabajo en una fábrica. En lo relativo a los informantes españoles y árabes, en esta estrategia la fórmula más usada es la expresión de mostrar o presentar servicio, como comida o cosas en la realización de agradecimiento (شكراً ، في المرة القادمة سادفعا انا) [šukran, fî al-marati al-qâdimati sa'adfa'u 'aná] *Gracias, La próxima yo pagaré*), seguida de la fórmula de expresión de dar promesa. (شكراً جزيلاً ، أعدك بتقديم هدية لك في عيد ميلادك) [šukran yâzilan, 'a'iduka bitaqdim hadiyatun laka fî 'ydu milâduka] *Muchísimas gracias, le prometo presentar un regalo a ti en tu cumple*).

La estrategia de modificación interna en el acto nuclear en los dos grupos españoles y árabes, se realizan, sobre todo, en las situaciones (S6), trabajo en una fábrica, (S3), un taxi, (S2), reserva de un hotel, y (S4), el regalo.

La fórmula de expresión de cuantificador es la más usada en esta estrategia por los informantes españoles (*muchas/muchísimas gracias, mil gracias*), seguida de la fórmula de expresión de los adverbiales intensificadores (*te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido*), mientras que los informantes árabes en esta estrategia, la más usada fue la fórmula de expresión de la repetición de la estrategia (شكرًا ، لكن شكرًا جزيلًا لك) [šukran, šukran ŷazilan laka] *Gracias, muchas gracias*), seguida por la fórmula de expresión de emocional (يا لهي [yá 'ilahī] *Dios mío*).

En el grupo de los informantes españoles, la elección de la modificación externa o movimiento de apoyo como estrategia se produce en las situaciones (S1), la clase, (S2), reserva de un hotel, y (S4), el regalo, mientras en el grupo de los informantes árabes, los factores contextuales que influyen en la elección esta estrategia se producen en las situaciones (S2), reserva de un hotel, (S3), un taxi, y (S4), el regalo. La fórmula más usada por el grupo de informantes españoles y también de informantes árabes es la de expresión de sorpresa en la realización de agradecimiento (¡*Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo* / ما الحظ الذي عندي! لا أعرف كيف أشكرك / [jMá al-ħazu aladī 'indī! lá 'a'rifu kayfa 'aškuruka] ¡*Qué suerte he tenido! No sé cómo agradecértelo*), seguida en el grupo de informantes españoles por la fórmula de expresión de deuda (*Muchísimas gracias, te debo un favor*), mientras que en el grupo de informantes árabes está seguida de la fórmula de expresión de mostrar reciprocidad (لا أعرف كيف أشكرك ، هل تريد قهوة؟) [lá 'a'rifu kayfa 'aškuruka, hal turiydu qahawatan] *No sé cómo agradecérselo, ¿quiere un café?*).

Un rasgo distintivo ya señalado en este trabajo de los árabes cuando quieren mostrar agradecimiento a otra persona es que para expresar su agradecimiento, reconocimiento y gratitud utilizan diferentes fórmulas religiosas, en las que se encuentra la palabra "Dios", que se llaman también fórmulas de expresar bendición y que se usan mucho en la lengua árabe, sobre todo las que hacen alusión a acto de agradecimiento, y así ayudan a reforzar las relaciones interpersonales. Una de ellas es [*Baraka Allahu fik*], para agradecimiento un regalo o buenos deseos, seguida por la fórmula: جزاك الله خيراً [*yâzaka allahu jayran*], que es una declaración de agradecimiento y reconocimiento para decir a una persona que hace un favor. En lugar de decir [*Šukran*] *Gracias*, se utiliza esta frase, que significa *Que Allah te recompense con el bien*.

SÉPTIMA PARTE: CONCLUSIÓN FINAL

Hemos ido proporcionando aquellas conclusiones parciales que íbamos extrayendo para cada uno de los apartados del análisis de cada uno de los dos actos de habla analizados, el de petición y el agradecimiento. En esos cuatro apartados (distribución de porcentajes y cálculo de probabilidades de cada una de las estrategias y subestrategias localizadas en el conjunto de los datos, así como del análisis de las estrategias y subestrategias en correlación con los factores contextuales, centrados en grupos de edad y en situaciones comunicativas, que favorecen en mayor o menor medida su aparición), se ve con bastante detalle en qué medida y de qué manera se recogen y se ponen en juego todos los recursos de los que disponen los hablantes nativos de cada una de las dos lenguas tanto en el acto de petición como en el acto de agradecimiento.

Como conclusión global y, pese a que el campo de investigación en la pragmática intercultural es inmenso y nuestro estudio es solo una contribución inicial en este terreno, al final de nuestro trabajo podemos decir que esta investigación supone un buen avance en el estudio del desarrollo de la competencia pragmática y una aportación al estudio de los dos actos de habla (petición y agradecimiento) en comparación y contraste en español y árabe, tal como era nuestro propósito inicial al fijar los objetivos de este trabajo. Esto se ha conseguido mediante la aplicación del reconocido sistema de análisis confrontativo de culturas y lenguas que propusieron en sus estudios Blum-Kulka, House y Kasper (1989), Bergman y Kasper (1993) y Trosborg (1995), entre otros. De esta forma, hemos aplicado a los datos extraídos de nuestro corpus de cien encuestas entre hablantes nativos de las dos lenguas, español y árabe, los esquemas de codificación y los hemos tratado tanto desde la pragmalingüística (mediante el análisis de las fórmulas lingüísticas con funciones pragmáticas) y la sociopragmática (mediante la fijación de un elenco de situaciones comunicativas que favorecen la aparición de las estrategias de petición y de agradecimiento). En el marco del análisis de CCSARP (*Cross-Cultural Speech Act Realization Project*), utilizamos

como instrumento de recolección de datos un cuestionario elaborado para la ocasión, a partir de su distribución entre los informantes se recogieron las respuestas de los cuatro grupos de informantes hablantes nativos de español y de árabe. Sin embargo, en esta misma investigación hemos señalado varias limitaciones que podían dificultar la ejecución del trabajo, ya que, como indican los propios creadores de esta metodología (Blum-Kulka, House y Kasper 1989), somos conscientes de que en cierta forma sus respuestas pueden no ser lo que realmente ellos dirían en una situación real. No se puede reflejar tampoco el lenguaje verbal utilizado, ni la espontaneidad de la lengua. Sin embargo, en líneas generales, pensamos que sí que se ha alcanzado el propósito de presentar la cuantificación de las diferencias y semejanzas que se han presentado en la realización de los actos de petición y agradecimiento en español y en árabe, y se ha proporcionado la interpretación de las diferentes formas y funciones que adoptan esos actos de habla mediante el examen de su variación situacional en los cuatro grupos de hablantes nativos entrevistados.

En este estudio partimos de unos principios que hemos de comprobar, mediante el análisis de los datos, si son acertados. En primer lugar, desde el aspecto pragmático, la petición y el agradecimiento son actos universales que existen en cualquier lengua y en cualquier sociedad, que sirven para restaurar el equilibrio en las relaciones sociales y mantener un ambiente armonioso y cortés entre los interlocutores. En segundo lugar, a través del aspecto de la función pragmática encontramos todas las fórmulas del acto de *petición*, como la fórmula *por favor* y el acto de *agradecimiento*, como la fórmula *gracias*, tienen la función de mitigar efectos negativos. Podemos considerar estas expresiones como estrategias atenuadoras. Ambos actos cuentan con distintas estrategias para su realización. En tercer lugar, a través de la imagen social, la producción del acto de *petición* y *agradecimiento* amenaza la imagen del mismo hablante para salvaguardar la del oyente, de este modo, son actos que apoyan la imagen social del receptor.

A través de un análisis exhaustivo de los ejemplos conseguidos se alcanza uno de los objetivos principales de este estudio, que era establecer un marco de comparación y contraste entre las dos culturas española y árabe mediante la aplicación a nuestro estudio de las fórmulas que se señalan en los estudios similares de aquellas expresiones de los actos de habla de petición y de agradecimiento, como fenómenos de índole universal que son considerados ambos, sobre todo el acto de petición.

En nuestro estudio tomamos en cuenta esa afirmación de que los actos de habla de petición y de agradecimiento son actos de habla comunes a todas las culturas, existen en cualquier sociedad, y desde ahí observamos que en la distribución de las estrategias utilizadas se puede observar cierta homogeneidad y puede percibirse que no hay mucha diferencia en la selección de las estrategias de ambos actos de habla por parte de los hablantes de las dos lenguas. Sin embargo, al realizar un estudio sistemático con abundancia de datos cuantificados, se observa claramente que, pese a las similitudes encontradas, el presente estudio revela notables diferencias interculturales reflejadas en las expresiones de petición y agradecimiento entre los españoles y los árabes; al lado de las numerosas similitudes, afloran las diferencias pragmalingüísticas y sociopragmáticas, según un contexto de interculturalidad y de acuerdo con los valores específicos de cada una de las dos culturas por la que los hablantes están influidos. Al lado del carácter universal que se concede a estos actos de habla, observamos que el acto de petición y agradecimiento en ambas lenguas tiene unas perspectivas lingüísticas y pragmáticas determinadas, tal como han sido expuestas a lo largo de la segunda parte de este trabajo, y también se ha podido comprobar que los hablantes, a la hora de realizar el acto de petición y agradecimiento, usan determinadas estrategias lingüísticas dependiendo, en gran medida, del contexto comunicativo en el que se producen y la relación interpersonal entre los sujetos que intervienen, tal como se ve en la tercera parte de este trabajo.

Las diferencias culturales parecen ser cruciales, causando actitudes negativas y malentendidos culturales. Significativamente, esta investigación se apoya en estudios previos que sostienen que cada grupo sociocultural tiene sus propios valores culturales, creencias y patrones de comportamiento, lo que nos ha permitido realizar ciertos hallazgos que revelan claramente una correlación profunda e intrínseca entre las formas lingüísticas y las relaciones sociales en cada una de las comunidades que respalda cada cultura y cada lengua. No obstante, este trabajo apoya la idea de que el conocimiento al detalle de las diferencias existentes en el acto de petición y agradecimiento en las dos culturas puede aminorar cualquier tipo de malentendido entre los hablantes españoles y árabes, ya que estos actos de habla son concebidos como actos de habla que implican educación y amabilidad entre las culturas. El conocimiento de su funcionamiento y de todos y cada uno de los recursos pragmáticos con los que cuentan los hablantes nativos de cada una de las dos lenguas nos ayuda a disminuir la posibilidad de cualquier falta de comunicación intercultural, podría beneficiar a los interlocutores, ya que mantiene fuertes lazos, bien consolidados entre los miembros de la sociedad, pudiendo generar sentimientos de calidez y solidez y manteniendo relaciones cercanas entre las personas o enfatizando la relación formal cortés entre la cultura española y la árabe.

Una conclusión inicial de tipo general es que en los resultados obtenidos se evidencia que hay una semejanza al elegir las mismas estrategias, si bien el análisis numérico de los porcentajes muestra claras diferencias entre los informantes en el uso de estas estrategias y de cada una de las subestrategias de las que disponen, es decir, que los informantes prefieren usar claramente algunas estrategias al contrario que otros informantes que prefieren usar otras estrategias diferentes, en la realización de los actos de petición y agradecimiento.

Asimismo, al comparar las realizaciones contextualizadas en situaciones comunicativas concretas de los dos grupos de edad de ambos grupos de hablantes nativos, españoles y árabes, pudimos comprobar que en algunas de las situaciones comunicativas existían muchas similitudes, pero en otras encontramos algunas diferencias notables. En este sentido se observa que el uso de las fórmulas del acto petición es diferente entre la lengua española y la lengua árabe, debido a las diferencias en los sistemas de modalidad entre los dos idiomas. Los informantes árabes fueron más directos, utilizando la estrategia directa, es decir, están usando el imperativo en la expresión cuando quieren petición algo, en comparación con los informantes españoles. En lo que respecta a los informantes españoles jóvenes, fueron más empleados los performativos evasivos. En el caso de los informantes españoles mayores el modo imperativo fue el más recurrente en la realización de la petición. Por el contrario, los informantes árabes jóvenes utilizaron más los performativos explícitos. Hemos comprobado también que los informantes árabes mayores hicieron más uso del modo imperativo en la realización de la petición. En cuanto a la estrategia de presente con valor de imperativo podemos comprobar que los dos grupos utilizaron en menor medida esta estrategia. En general, desde nuestro estudio del acto de petición, en ambas lenguas, comprobamos que, en la lengua árabe, se suele mitigar la fuerza ilocutiva mediante las modificaciones interna y externa, y en la lengua española, se lleva a cabo mediante el uso de estrategias convencionalmente indirectas. Asimismo, al analizar las modificaciones internas del acto de petición de los dos grupos español y árabe, hemos visto que los interlocutores muestran una mayor frecuencia de uso de las modificaciones léxicas que de las modificaciones sintácticas.

Hemos encontrado numerosas fórmulas en los dos actos de habla, tanto en el de petición como en el de agradecimiento, que conforman actos de habla expresivos y directivos. Uno de los recursos con los que se consigue mayor expresividad es, por ejemplo, mediante las fórmulas

religiosas, que están muy presentes en las respuestas de los informantes de lengua nativa árabe y que, si bien no están ausentes en las respuestas de los hablantes nativos de español, son, en primer lugar, mucho menos frecuentemente empleadas y, en segundo lugar, puede que no tengan un equivalente directo en español o que se expresen por medio de una fórmula totalmente distinta.

Hemos comprobado también que son importantes las diferencias entre los grupos de mayores y jóvenes. El uso de las estrategias y su modificación en los dos actos de habla tiene como factor decisivo su mayor o menor presencia en cada uno de los grupos de edad. Por ejemplo, si hemos encontrado que los hablantes árabes utilizaron las estrategias de indirección en menor medida que los hablantes españoles, los informantes árabes jóvenes utilizaron más frecuentemente la estrategia de interrogación preparatoria que los informantes árabes mayores. Además, hemos encontrado que en los informantes árabes mayores fue más recurrente la estrategia de declaraciones de sentimiento en la realización de la petición. O en el caso de las estrategias no convencionalmente indirectas, si la estrategia de indicio fuerte fue menos usada entre los dos grupos, españoles y árabes, que la de indicio débil, los informantes árabes jóvenes utilizaron mayormente la estrategia de indicio débil, en comparación con el grupo de informantes árabe mayores. Además, observamos que en los informantes árabes mayores la estrategia de indicio débil fue la más empleada en la realización de la petición que los informantes españoles mayores, pero menos usada por los informantes árabe jóvenes de esta estrategia.

En cuanto a los mitigadores léxicos, los informantes españoles jóvenes los emplearon más que los informantes españoles mayores de esta estrategia, también los informantes árabes jóvenes emplearon más esta estrategia que los informantes árabe mayores. Por el contrario, en lo relativo a los intensificadores léxicos, los informantes españoles jóvenes emplearon más esta estrategia que

los informantes mayores, así como también los informantes árabes jóvenes emplearon más que los informantes árabes mayores esta estrategia.

En cuanto a la perspectiva de la petición, en esta estrategia los informantes españoles jóvenes emplearon más la subestrategia de la perspectiva del hablante. Por el contrario, los informantes españoles mayores en la realización de la petición tendieron más a la estrategia de perspectiva del oyente. Por su parte, ambos grupos de informantes árabes, jóvenes y mayores, emplearon más la subestrategia de perspectiva del oyente en la realización de la petición. En cuanto a las modificaciones externas (los movimientos de apoyo), es una estrategia con un porcentaje mucho mayor en árabe que en español. Los interlocutores en la realización de la petición, tanto en español como en árabe, tienden a dar motivos o explicaciones sobre el acto de petición mediante los justificadores antes que tomar otro tipo de estrategias verbales. En ambas lenguas los interlocutores suelen reducir la fuerza ilocutiva mediante mitigadores, más que aumentarla a través de los intensificadores, porque se trata de reducir el impacto en la imagen del interlocutor. Pero la realidad es que, en este caso, hemos encontrado diferencias significativas entre los dos grupos de informantes en conjunto, debido a que la realización de modificaciones externas es una característica mucho más frecuente en árabe, sobre todo los mitigadores externos, ya que los informantes árabes utilizaron más la subestrategia de la disculpa, seguida de la estrategia de justificadores. Por el contrario, los resultados obtenidos nos orientan hacia la conclusión de que los informantes españoles utilizaron más que los árabes los intensificadores externos, dentro de los cuales la subestrategia más usada fue la confirmación, seguido por la estrategia de conformidad moral.

En cuanto a las variables sociales, el estudio del acto de petición ha demostrado que la diferencia entre los interlocutores no tanto en el estatus social como en la relación de distancia y

poder mayor o menor como parte de los factores contextuales en las distintas situaciones comunicativas, tiene una influencia significativa en la preferencia por un tipo u otro de estrategia en los actos de habla en ambas culturas. En las dos culturas el poder relativo es de los factores sociales que tienden a influir entre los informantes, también en la selección de las estrategias del acto de petición. En los datos de ambas lenguas, las peticiones a personas de estatus de superioridad y de baja familiaridad muestran un mayor uso de los honoríficos y los términos de cortesía para dirigirse a los interlocutores. De esto podemos deducir que los interlocutores de ambas lenguas tienen muy en cuenta la imagen negativa en la producción de la petición. Las fórmulas directas del acto de petición como, *por favor* en español, *من فضلك* en árabe, en el contexto de cortesía, estas expresiones tienen la función de mitigar efectos negativos. Las fórmulas explícitas del acto de petición, en las dos lenguas se usa la fórmula *perdón, perdona/e, disculpa/e* en español y en árabe *عفوا / لو سمحت*, todas ellas pueden emplearse en un contexto de estrategias atenuadoras. Pero, por el contrario, vemos que la frecuencia de uso de fórmulas de marcadores de apertura, si bien encontramos entre las dos lenguas semejanzas en los factores contextuales que influyen en la selección de las estrategias de los alertadores, su presencia y utilización es relativamente más alta en árabe que en español.

Otro de los objetivos principales de este estudio ha sido analizar las fórmulas de expresión del acto de habla de agradecimiento entre las dos culturas, la española y la árabe. El modo de agradecimiento más común es añadiendo aprecio para la persona que nos hace el favor o nos regala algo. El uso de las fórmulas del acto de agradecimiento, es diferente entre la lengua española y la lengua árabe, debido a las diferencias en los sistemas de modalidad entre los dos idiomas. En el porcentaje de uso de las estrategias, hay diferencias notables entre los informantes españoles y árabes, sobre todo entre los informantes jóvenes y los informantes de más edad. Como se indica en

las tablas correspondientes, respecto a las distintas subestrategias de los alertadores (marcadores de apertura), el porcentaje de uso entre los hablantes españoles no es tan amplio como entre los hablantes árabes y, dentro de este último grupo, hemos encontrado que los hablantes jóvenes utilizan menos esta estrategia que los hablantes mayores. En lo que respecta a los hablantes españoles, hemos encontrado que los hablantes jóvenes españoles se sirven en mayor medida de esta estrategia y de sus subestrategias que los hablantes del grupo español de mayores.

En la parte nuclear del acto de agradecimiento, la estrategia más usada en los dos grupos de informantes de ambas lenguas es la de las fórmulas de expresión de agradecimiento (MIFI), con porcentajes elevados y muy similares en los dos grupos de informantes, españoles y árabes.

En cuanto a la estrategia de expresión de deuda o reconocimiento de un favor, no encontramos mucha diferencia entre los dos grupos de los informantes españoles y árabes. En lo que respecta a los informantes españoles jóvenes utilizaron con más frecuencia la subestrategia de la necesidad y obligación que los informantes españoles mayores. En cuanto a los informantes árabes, fue el grupo de los mayores los que utilizaron en mayor proporción la estrategia de la necesidad y obligación que los informantes árabes jóvenes en la realización de expresión de agradecimiento. En cuanto a la estrategia de expresión de sentimiento al interlocutor, los informantes árabes utilizaron más frecuentemente de esta estrategia que los informantes españoles en la realización de expresión del agradecimiento. Las expresiones de deseo positivo (expresión de sentimiento), por ejemplo, *que Dios te lo pague* o *que Dios te bendiga* u otras expresiones religiosas son más utilizadas por los informantes árabes de ambos grupos de edad que por los informantes españoles.

En cuanto a las estrategias de expresión de sorpresa o incredulidad y de expresión de mostrar reciprocidad, los informantes árabes las emplearon ambas más que los informantes españoles en la realización de expresión de agradecimiento.

En el ámbito de los modificadores del acto nuclear de agradecimiento, tanto aquellos de índole interna como externa, los informantes árabes los utilizan más que los informantes españoles en la realización de expresión del agradecimiento.

Los factores contextuales que influyen en la selección de las estrategias del acto de agradecimiento lo hacen de forma similar en el análisis de los marcadores de apertura del acto de agradecimiento, ya que vemos que la frecuencia de uso de fórmulas es relativamente alta tanto en árabe como en español. En el resto de las estrategias del acto agradecimiento, se observa que todos los grupos de informantes en esta estrategia cuentan con un porcentaje más elevado en situaciones con un mayor grado de imposición, tanto en español como en árabe.

En el caso del acto de habla de agradecimiento, al contrario de lo que observamos en el acto de habla de petición, se ha podido observar que las estrategias elegidas por los hablantes españoles eran más directas y tendían más hacia la reciprocidad. En esta línea, esta situación se veía acentuada en los hablantes españoles jóvenes. Por el contrario, encontramos que los hablantes árabes eran más indirectos. Desde el punto de vista del encuentro comunicativo intercultural, nuestros resultados parecen indicar que los árabes llevan a cabo más actos de habla de agradecimiento indirectos que los españoles. Además los españoles tienden a ser más directos en su formulación.

¿Qué aplicaciones pueden tener estas conclusiones? Así pues, hay una diferencia destacable en la frecuencia del uso de las subestrategias del acto de agradecimiento y del acto de petición en ambas lenguas y en ambas culturas. Estas circunstancias descritas, mayor dirección de los árabes en el acto de petición y mayor dirección en el grupo de hablantes españoles en el acto de

agradecimiento, sin duda sí que podrían dar lugar a malentendidos comunicativos desde el punto de vista de las normas de cortesía.

Hasta aquí la síntesis de los resultados de nuestro análisis de los dos actos de habla en ambos grupos de informantes nativos de español y árabe.

En lo que concierne a la enseñanza de lenguas extranjeras, nuestros datos pueden aportar luz sobre la forma en la que abordar unos actos de habla tan importantes para el mantenimiento de la armonía en la interacción. El contraste revela la importancia de incluir la dimensión intercultural en el aprendizaje de una lengua.. Creemos que esta investigación podría servir como referencia a la hora de confeccionar materiales didácticos para la enseñanza del español y del árabe, como lenguas extranjeras, desde la perspectiva intercultural, en los que donde se pudieran contrastar y tener en cuenta que los actos de habla, aunque son universales, presentan unas determinadas formas, funciones y valores que varían de una comunidad de hablantes a otra. Por un lado, mediante el apoyo que proporciona la universalidad de los actos de petición y de agradecimiento, y por otro lado, desde la especificidad de los actos de habla, principalmente en el acto de petición y agradecimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aijmer, K. (1996). *Conversational routines in English: convention and creativity*, Londres / Nueva York, Longman.
- Alcón, E. (2001). "Developing pragmatic competence in the academic setting: The case of suggestions in NS/NNS advising sessions". In Posteguillo, S., Fortanet, I. y Palmer, J. C (eds.), *Methodology and new technologies in language for specific purposes*. Castelló, Servei de Publicacions de la Universitat Jaume I, 79-86.
- Al-Ammar, M. (2000). *The Linguistic Strategies and Realizations of Request Behavior in Spoken English and Arabic Among Saudi Female English Majors at Riyadh College of Arts* [Tesis de Máster inédita]. Riyadh, King Saud University.
- Al-Awsi, Q. I. (1982). *Asaaleebu Al-Talabi Inda Al-Nahawiyeen wa Al-Balaaghiyeen Al-Arab*, [Tesis doctoral inédita]. University of Baghdad.
- Al-Falasi, H. (2007). Just say "Thank You": A study of compliment responses. *The Linguistic Journal* 2(1), 28-42
- Al-Jindi, D. (1962). *Ilm Al-ma'ani the science of meaning*. Cairo, Nahdat Misir Book shop at Fajjali.
- Al-Khateeb, S. M. I. (2009). *The Speech Act of Thanking as a Compliment Response as used by the Arab Speakers of English a Comparative Intercultural Study*. Nablus, An-Najah National University.
- Al-Khawaldeh, N. (2014). Politeness orientation in the linguistic expression of gratitude in Jordan and England: a comparative cross-cultural study [Tesis no publicada]. University of Bedfordshire.
- Al-Ladiqi, M. T. (1962). *Al-Mubassat fi 'lum al- Balaghah the simplified sciences of rhetoric*. Beirut, Commercial Office for Publishing.
- Al-Maznaei, R. J. (2021). A contrastive study on thanking in Arabic dialects and English. *Bulletin of Advanced English Studies (BAES)* 6/1, 1-13.

- Al-Momani, H., Jaradat, A., Al-Khawaldeh, N. y Bani-Khair, B. (2017). Expressing gratitude in an EFL context: The case of Jordanian learners. *International Journal of Applied Linguistics y English Literature* 6(4), 190-198
- Al-Sakkaki, A. Y. (1937). *Miftahu Al-Uluum*. Cairo, Mustafa Al-Babi.
- Al-Shaer, I. (2013). "Speech Acts in American English and Palestinian Arabic". *International Journal of Language Learning and Applied Linguistics World* 4 (1), 223-244.
- Al-Sulaimaan, M. (1997). *A Study of Three Speech Acts: Promise, Threat, and Warning in Three Shakespearean Tragedies with Reference to Their Realizations in Arabic* [Tesis doctoral inédita]. University of Mosul.
- Álvarez, A.I. (2005). *Hablar en español*. Oviedo, Ediciones Nobel.
- Al-Zumor, A.W.Q.G. (2003). *A pragmatic analysis of speech acts as produced by native speakers of Arabic*. (Unpublished doctoral thesis). Aligarh, Aligarh Muslim University.
- Al-Zumor, A. W. Q. G. (2011). Apologies in Arabic and English: An interlanguage and cross-cultural study. *Journal of King Saud University – Languages and Translation* 23: 19–28.
- Anssari Naim, S. (2011). *The Speech Acts in Moroccan Arabic: An Intercultural Approach* [Tesis doctoral inédita]. Valencia, Universidad de Valencia.
- Apte, M. L. (1974). "Thank you" and South Asia languages: A comparative sociolinguistic study. *International Journal of the Sociology of Language* 3, 67-90.
- Aston, G. (1995). Say thank you: Some pragmatic constraints in conversational closings. *Applied Linguistics* 16 (1), 57-86.
- Atawneh, A. (1991). *Politeness Theory and the Directive Speech Act in Arabic English Bilinguals: An empirical study* [Unpublished PhD thesis]. State University of New York at Stony Brook.
- Aubed, M. M. (2012). *Polite Requests in English and Arabic: A Comparative Study*. College of Arts, University of Tikrit.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

- Bachman, L. F. (1990). *Fundamental considerations in language testing*. Oxford, Oxford University Press.
- Bachman, L. F. (1995). Habilidad lingüística comunicativa. En Llobera, M. (ed.), *Competencia comunicativa, documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Edelsa Grupo Didascalía S.A.
- Baralo, M. (2004). La interlengua del hablante no nativo, en Sánchez Lobato, J. y Santos Gargallo, I. (eds.): *Vademécum para la formación de profesores: enseñar español como segunda lengua (L2) / lengua extranjera (LE)*. Madrid, SGEL, 369-389.
- Barhoumi, K. (2020). *Análisis sociopragmático instrumental de cuatro años de habla en árabe tunecino y en español peninsular y su enseñanza a aprendices tunecinos de ELE* [Tesis doctoral]. Universidad de Oviedo.
- Barron, A. (2003). *Acquisition in Interlanguage Pragmatics. Learning How to Do Things with Words in a Study Abroad Context*. Amsterdam/Philadelphia: Benjamins.
- Barros García, P. (2005). «La competencia intercultural en la enseñanza de las lenguas», en M. I. Montoya Ramírez (ed.), *Enseñanza de la lengua y la cultura españolas a extranjeros*. Granada: Editorial Universidad de Granada, 9-29.
- Bataineh, R. (2006). Apology strategies of Jordanian EFL university students. *Journal of Pragmatics*, 38(11): 1901-1927.
- Bataineh, R. F. y Bataineh, R. F. (2008). A cross-cultural comparison of apologies by native speakers of American English and Jordanian Arabic. *Journal of Pragmatics* 40: 792–821.
- Beebe, L. y Cummings, M. (1996). Natural speech data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech behavior. En Gass, S. y Neu, J. (Eds.), *Speech act across cultures: Challenges to communication in a second language*. Berlin / Nueva York: De Gruyter.
- Bello Reguera, G. (1997). *La construcción ética del otro*. Oviedo: Ed. Nóbel.

- Bergman, M.L. y Kasper, G. (1993). "Perception and performance in native and nonnative apology". En Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (eds.), *Interlanguage pragmatics*. Nueva York: Oxford University, 82-107.
- Blum-Kulka, S. (1982). Learning how to say what you mean in a second language: A study of speech act performance of learners of Hebrew as a second language. *Applied Linguistics* 3 (1), 29-59.
- Blum-Kulka, S. (1989). Playing it safe: the role of conventionality in indirectness. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ, Ablex Publishing Corporation, 37- 70.
- Blum-Kulka, S. (1991). Interlanguage pragmatics: The case of requests. En Phillipson, R. Kellerman, E., Selinker, L. Sharwood Smith, M. y Swain, M. (eds.), *Foreign/second language pedagogy research: a commemorative volume for Claus Faerch*. Clevedon / Filadelfia, Multilingual Matters Ltd, 255-272.
- Blum-Kulka, S. y House, J. (1989). Cross-cultural and situational variation in requesting behavior. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.): *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ, Ablex Publishing Corporation, 123-154.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (1989). Investigating cross-cultural pragmatics: an introductory overview. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.): *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ, Ablex Publishing Corporation, 1-34.
- Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1984a). Pragmatics and second language learning: preface. *Applied Linguistics* 5 (3), 187-188.
- Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1984b). Requests and apologies: A cross-cultural study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP). *Applied Linguistics* 5 (3), 196-213.
- Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1986). Too many words: Length of utterances and pragmatic failure. *Studies in Second Language Acquisition* 8 (2), 165-179.

- Bodman, J. y Eisenstein, M. (1988). May God increase your bounty: the expression of gratitude in English by native and non-native speakers. *Cross Currents* 15, 1-21.
- Bravo, D. (2009). Una introducción. Pragmática, sociopragmática y pragmática sociocultural del discurso de la cortesía. En Bravo, D. *et al.* (eds.). *Aportes pragmáticos, sociopragmáticos y socioculturales a los estudios de la cortesía en español*. Buenos Aires, Dunken, 31-68.
- Briz, A. (1996). Los intensificadores en la conversación coloquial. En Briz, A. y Gómez Molina, J. R. (eds.), *Pragmática y gramática del español hablado: Actas del II Simposio sobre análisis del discurso oral*. Valencia, Pórtico Libros, 13-36.
- Briz, A. (2004). Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada en la conversación. En Bravo, D. y Briz, A. (eds.). *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel, 66-93.
- Briz, A. (2008). *Atenuación y cortesía en España y América*. Para un análisis semántico, pragmático y sociopragmático. En Hernández Alonso, C., Castañeda San Cirilo, L. (eds.), *Actas del VI Congreso Internacional de 'El español de América'*. Tordesillas, Diputación provincial de Valladolid, 31-66.
- Brown, P. (1976). Women and politeness: A new perspective on language and society. *Reviews in Anthropology* 3, 240-249.
- Brown, P. y Levinson, S. (1978). Universals in language usage: politeness phenomena. En Goody, E.N. (eds.), *Questions and politeness*. Cambridge, Cambridge University Press, 56-324.
- Brown, P. y Fraser, C. (1979). Speech as a marker of situation. *In Social markers in speech*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987). *Politeness, Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Brown, R. y A. Gilman (1989). "Politeness theory and Shakespeare's four major tragedies", *Language in Society*, 18:159-212

- Canale, M. (1983). From communicative competence to communicative language pedagogy. En J. C. Richards y Schmidt, R. W. (eds.), *Language and Communication*, London, Longman, 2-27.
- Canale, M. y Swain, M. (1980). Theoretical bases of communicative approaches to second language teaching and testing. *Applied Linguistics* 1, 1-47.
- Cheng, S. W. (2005). *An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development of expressions of gratitude by chinese learners of English* [Tesis doctoral online]. University of Iowa
- Cheng, S. W. (2010). A corpus-based approach to the speech act of thanking. *Concentric: Studies in Linguistics*, 36(2), 257-274
- Clankie, S. (1993). The use of expressions of gratitude in English by Japanese and American university students. *Kenkyu Ronshu Journal of Inquiry and Research* 58: 37-71.
- Clark, H. y Schunk, D. H. (1980). Polite responses to polite requests. *Cognition* 8, 111-143.
- Cohen, A. D. (1996). Investigating the production of speech acts sets, en Susan M. Gass, y Joyce Neu (eds.), *speech acts across cultures*. Berlín / New York, De Gruyter, 21-44.
- Cohen, A. D. y Olshtain, E. (1994). *Researching the production of second-language speech acts*, En Elaine E. Tarone, Susan M. Gass y Andrew D. Cohen (eds.), *Research methodology in second- language acquisition*, Hillsdale, N. J., Lawrence Erlbaum Associates, 21-44.
- Collavin, E. (2011). Speech acts. In *Foundations of Pragmatics*, W. Bublitz, and N. Norrick (eds.), 373-398. Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Coulmas, F. (1981). Poison to your soul: Thanks and apologies contrastively viewed. En Coulmas, F. (ed.), *Conversational routine*. La Haya, Mouton, 69-91.
- Crystal, D. (2011). *Dictionary of Linguistics and Phonetics*. Oxford, Blackwell.
- Del Barrio Cuesta, M. (2018). Aproximación al acto de habla expresivo del agradecimiento y la cortesía verbal en los estudiantes universitarios de ELE en Egipto. En *Estudio de pragmática*

intercultural. Actas del Actas del I Congreso de Español como Lengua Extranjera de Oriente Medio (CELEOM). Instituto Cervantes de El Cairo, 170-194.

Demir, C. y Takkac, M. (2016). Contrastive pragmatics: Apologies y thanks in English and Italian. *International Journal of English Linguistics* 6(1), 783-785.

Díaz Pérez, F. J. (2002). On the use of internal modifiers in request production in English as a native and as a foreign language, *The Grove. Working Papers on English Studies* 9, 59-78.

Díaz Pérez, F. J. (2003 [2001]). *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural*. Jaén, Universidad de Jaén.

Dumitrescu, D. (2005). Agradecer en una interlengua: una comparación entre la competencia pragmática de los estudiantes nativos y no nativos de español en California, Estados Unidos. En Murillo Medrano, J. (ed.), *Actas del Segundo Coloquio Internacional del Programa EDICE: Actos de habla y cortesía en distintas variedades de español: Perspectivas teóricas y metodológicas*. Estocolmo, Programa EDICE-Universidad de Estocolmo, 375-406.

Dussias, P. E. (2003). "Cognitive approaches to the study of Spanish second language acquisition". In B.A. Lafford & R. Salaberry (Eds.), *Studies in Spanish Second Language Acquisition: the State of the Science*. Washington DC: Georgetown University Press, 233-261.

Edmondson, W. y House, J. (1981). *Let's talk and talk about it*. Munich, Urban and Schwarzenberg.

Eisenstein, M. y Bodman, J. (1986). I very appreciate: Expressions of gratitude by native and non-native speakers of American English. *Applied Linguistic* 7 (2), 167-185.

El-Sayed, A. (1989). Politeness formulas in English and Arabic: a contrastive study. *Indian Journal of Applied Linguistics* 15(2), 96-113.

Eisenstein, M. y Bodman, J. W. (1993). Expressing gratitude in american English. En Kasper, G. y S. Blum-Kulka (eds.), *interlanguage pragmatics*. New York, Oxford University Press, 64-81.

- Eisenstein, M. y Bodman, J. (1995). "Expressing gratitude in American English. En Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (eds.)", *Interlanguage pragmatics*. New York: Oxford University Press, 64-81.
- El-Shazly, A. (1993). *Requesting Strategies in American English, Egyptian Arabic and English as Spoken by Egyptian Second Language Learners* [Tesis Máster no publicada]. Cairo, American University [<https://lib.aucegypt.edu/record=b1250544>].
- EI-Zeini, N. (2001). Expressions of gratitude in Cairene Arabic: Pragmalinguistic study. *International Journal of Arabic English Studies* 2, 171-214.
- Escandell Vidal, M. V. (2008). *Introducción a la pragmática*. Barcelona, Editorial Ariel.
- Escandell Vidal, M. V. (1996, 2003). *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel Lingüística.
- Escandell Vidal, M. V. (1999). Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos. En Bosque, I. y Demonte, V. (1999), *Gramática descriptiva de la lengua española*. Madrid, Espasa, Vol. 3, 3929-91.
- Escandell Vidal, V. (2006 [1996]). *Introducción a la pragmática*. Barcelona, Ariel.
- Escandell-Vidal, M. (1996). Towards a cognitive approach to politeness. En K. Jaszczolt, and K. Turner (eds.), *Contrastive Semantics and Pragmatics*. Oxford, Pergamon Press, 629-650.
- Escandell Vidal, M. V. (2004): "Aportaciones de la pragmática", en Sánchez Lobato, Jesús e Isabel Santos Gargallo (coord.): *Vademécum para la formación de profesores: Enseñar español como segunda lengua (L2) / lengua extranjera (LE)*. Madrid, SGEL, Sociedad General Española de Librería, 179-199.
- Farnia, M. y Suleiman, R. (2009). An interlanguage pragmatic study of expressions of gratitude by Iranian EFL learners—A pilot study. *Malaysian Journal of ELT Research* 5, 108-140.
- Feghali, E. (1997). Arab culture communication patterns. *International Journal of Intercultural Relations* 21(3), 345-378.

- Fernández Silva, C. (2004). *Aportaciones de la Pragmática a la didáctica de E/LE*. Universidad de Nebrija. Campus Virtual. Unidad 1, 3-27.
- Ferrara, K. (1994). *Pragmatic transfer in Americans' use of Japanese thanking routines*. Texas, USA.
- Fraser, B. (1985). *On the universality of speech act strategies*. In S. George (Ed.), *from the linguistic to the social context*. Bologna, Clueb, 43-49.
- Geis, M. L. (1995). *Speech Acts and Conversational Interaction*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Goffman, E. (1963). *Behavior in public places: Notes on the social Organization of Gatherings*. Nueva York, Macmillan Publishing Co., Inc.
- Goffman, E. (1967). *Interaction ritual. Essays on face-to-face behavior*. Nueva York, Doubleday.
- Grainger, K., Kerkam, Z., Mansor F. y Mills, S. (2015). Offering and hospitality in Arabic and English. *Journal of Politeness Research* 11, 41–70.
- Green, G. M. (1988). *Pragmatics and natural language understanding*. New York / Londres, Lawrence Erlbaum Associates Incorporated.
- Grice, H. P (1998). *Presuposición e implicatura conversacional*. En Julio, M. T. y Muñoz, R. (Comps.). *Textos clásicos de pragmática*. Madrid, Arco/Libros, 105-125.
- Grice, H.P. (1975). Logic and Conversation. En Cole, P. y Morgan, J.L. (eds.), *Syntax and Semantics. Speech Acts*. Nueva York, Academic Press vol. 3, 41-58.
- Gumperz, J. J. y HYMES, D. (1964). *The Ethnography of Communication*. (eds.). Washington, The American Anthropologist.
- Gutiérrez Ordóñez, S. (2004). La subcompetencia pragmática. En Sánchez Lobato, J. y Santos Gargallo, I (coords.), *Vademécum para la formación de profesores*. Madrid, SGEL, 523-551.

- Habermas, J. (1987 [1981]). *Teoría de la acción comunicativa, I. Racionalidad y racionalización social*. Madrid, Taurus.
- Haruun, A. M. (1959). *Al-Asaaleebu Al-Insha'iatu fi Al-Nahwi Al-Arabi*. Baghdad, Al-Sunnatu Al-Muhammadiyah.
- Haverkate, H. (1984). *Speech Acts, Speakers and Hearers. Reference and Referential Strategies in Spanish*. Nueva York / Amsterdam, John Benjamins.
- Haverkate, H. (1988). Toward a typology of politeness strategies in communicative interaction. *Multilingual-Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication* 7(4), 385-410.
- Haverkate, H. (1993). Acerca de los actos de habla expresivos y comisivos en español. En Haverkate, H., Hengeveld, K. y MULDER, G. (eds.), *Aproximaciones pragmalingüísticas al español*. Amsterdam, Ed. Brill, 149-180.
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid, Gredos.
- Haverkate, H. (1996). Estrategias de cortesía. Análisis intercultural, en Celis, A. y Herdía, J. R. (coord.), *Lengua y cultura en la enseñanza de español a extranjero. Actas del VII Congreso Internacional de Asele*. Cuenca, Ediciones de la Universidad de Castilla La Mancha, 45-58.
- Held, G. (1996). Two polite speech acts in contrastive view: Aspects of the realization of requesting and thanking in French and Italian. En Hellinger, M. y Ammon, U. (eds.), *Contrastive sociolinguistics*. Berlin / Nueva York, De Gruyter, 363-384.
- Hernández Sacristán, C. (1999). *Culturas y Acción Comunicativa: Introducción a la Pragmática Intercultural*. Barcelona, Octaedro.
- Hickey, L. (1991). Comparative Polite People in Britain and Spain. En *Association for Contemporary Iberian Studies* 4, 2-7.
- Hickey, L. (2004). Spanish pragmatics: Whence, where, whither? En Márquez Reiter, R. y Placencia, M. E. (eds), *Current Trends in the Pragmatics of Spanish*. Nueva York / Amsterdam, John Benjamins, 3-14.

- Hickey, L. (2005). "Politeness in Spain: Thanks But No 'Thanks'", Hickey, L. y Stewart, M. (eds.), *Politeness in Europe*. Clevedon, Multilingual Matters, pp. 317-330.
- Hinkel, E. (1994). Pragmatics of interaction. Expressing thanks in a second language. *Applied Language Learning* 5(1), 73-91.
- House, J. (1998). "Politeness and Translation". En Hickey, Leo (eds.): *The Pragmatics of Translation*. Clevedon: Multilingual Matters, 54-71.
- Hussein, A. (1984). *The Realization of Request in English and Arabic: A Contrastive Study*. [Tesis doctoral inedita]. Baghdad, University of Baghdad.
- Hymes, D. (1966). *Language in culture and society*. Nueva York, Harper and Row.
- Hymes, D. (1971). *Sociolinguistics and the ethnography of speaking*. En Ardener, E. (ed.), *Social anthropology and language*. Londres / Nueva York, Tavistock Publications, 47-93.
- Hymes, D. (1972a). On communicative competence. En Pride, J. B. y Holmes, J. (eds.), *Sociolinguistics*. Harmondsworth, Penguin, 269-293.
- Hymes, D. (1972b). Models of the interaction of language and social life. En Gumperz J. y Hymes, D. (Eds.), *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*. Nueva York, Holt, Rinehart, Winston, 35-71.
- Instituto Cervantes (2008). *Plan curricular del Instituto Cervantes. Niveles de referencia para el español*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Intachakra, S. (2004). Contrastive pragmatics and language teaching: apologies and thanks in English and Thai. *RELC Journal* 35(1), 37-62.
- Jautz, S. (2008). *Gratitude in British and New Zealand radio programmes. Nothing but gushing?* En Schneider K. P. y Barron, A. (eds.), *Variational Pragmatics. A Focus on Regional Varieties in Pluricentric Languages*. Amsterdam / Filadelfia, John Benjamins, 141-178.
- Jebahi, K. (2011). Tunisian university students' choice of apology strategies in a discourse completion task. *Journal of Pragmatics*, 43(2): 648-662.

- Johnston, B., Kasper, G. y Ross, S. (1998). "Effect of rejoinders in production questionnaires". *Applied Linguistics* 19/2: 157-182.
- Jung, W. (1994). *Speech acts of thank you and responses to it in American English*. En *16th Annual Meeting of the American Association for Applied Linguistics*. Baltimore, MD (<https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED404879.pdf>).
- Kasper, G. (2000). Data collection in pragmatics research. In *Culturally Speaking: Managing Rapport through Talk Across Cultures*, H. Spencer-Oatey (eds.), 316-341. London: Continuum.
- Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (1993). Interlanguage pragmatics: An introduction. En G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*. Nueva York, Oxford University Press, 3-17.
- Kasper, G. y Dahl, M. (1991). "Research methods in interlanguage pragmatics". *Studies in second language acquisition* 13, 215-247.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2005). *Le discours en interaction*. Paris, Armand Colin.
- Koike, D. A. (1989). Pragmatic competence and adult L2 acquisition: Speech acts in interlanguage. *The Modern Language Journal* 73 (3), 279-289.
- Koike, D. A. (1996). Transfer of pragmatic competence and suggestions in Spanish foreign language learning. En Gass, S. M. y Neu, J. (eds.), *Speech acts across cultures*. Berlin / Nueva York, De Gruyter, 257-281.
- Komter, A. (1996). Reciprocity as a principle of exclusion: gift giving in the Netherlands. *Sociology* 30(2): 299-316.
- Komter, A. (2004). Gratitude and gift exchange. En Emmons, R., y McCullough, M. (eds.), *In The Psychology of Gratitude*. New York: Oxford University Press, 195-212.
- Kumar, I. (2001). *Expressions of Politeness and Gratitude: Towards a General Theory*. Nueva Delhi, Munshiram Manoharlal Publishers.
- Lakoff, G. (1972). *Linguistics and Natural Logic*. Dordrecht, Springer.

- Lakoff, R. (1973). "The logic of politeness; or minding your p's and q's". En *Papers from the seventh regional meeting of the Chicago linguistic society*. Chicago, Chicago University Press, 292-305.
- Lakoff, R. (1975). *Language and woman's places*. Nueva York: Harper and Row.
- Lakoff, R. (1990). *Talking Power: The Politics of Language in our Lives*. New York: Basic Books.
- Lebra, T. (1976). *Japanese Patterns of Behavior*. Hawaii: University of Hawaii Press.
- Leech, G. N. (1977). *Language and tact*. L.A.U.T., paper 46; reprinted as Leech, G. (1980), *Language and tact*, Amsterdam.
- Leech, G. N. (1980). *Explorations in Semantics and pragmatics*. Pragmatics and Beyond I.5. Amsterdam: John Benjamins, pp. 79-117.
- Leech, G. N. (1983). *Principles of pragmatics*. Londres: Longman.
- Leech, G. N. (2014). *The Pragmatics of Politeness*, Oxford University Press, Oxford.
- Levenston, E. y Blum-Kulka, S. (1978). "Discourse completion as a technique for studying lexical features of interlanguage". *Working Papers in Bilingualism* 15: 13-21
- Liao, B. (2013). "On Appropriacy of Thanking: Dynamic Compensation and Adaptation". *Journal of English Language Teaching* 6(5):71-80.
- Marmaridou, S. (2011). Pragmalinguistics and sociopragmatics, In *Foundations of Pragmatics*, W. Bublitz and N. Norrick (eds.), 77-106. Berlin/ New York: Mouton de Gruyter.
- Márquez Reiter, R. (2000). *Linguistic Politeness in Britain and Uruguay: A Contrastive Study of Requests and Apologies*, Amsterdam/ Filadelfia, John Benjamins.
- Márquez Reiter, R. y Placencia, M.E. (2005). *Spanish pragmatics*. London, Palgrave Macmillan.
- Martín Zorraquino, M. A. y Portolés Lázaro, J. (1999). Los marcadores del discurso. En Bosque, I. y Demonte, Violeta, *Gramática descriptiva de la lengua española*. Madrid, Espasa, 4051-213.

- Mey, J. L. (1993). *Pragmatics: an introduction*, Oxford, Blackwell.
- Moliner, M. (1966). *Diccionario de uso del español*. Madrid: Gredos [DUE].
- Morkus, N. (2009). The realisation of the speech act of refusal in Egyptian Arabic by American learners of Arabic as a foreign language [Doctoral Dissertation]. University of South Florida.
- Morsi, R. H. (2010). *The speech act of thanking in Egyptian Arabic* [Master's thesis]. Ball State University.
- Mulder, G. (1991). *Aproximarse y evitar: Estrategias de cortesía en castellano*, en H. Haverkate, K. Hengeveld, G. Mulder y H. Olbert (eds.), *Foro Hispánico* 2, 69-79.
- Nureddeen, F. A. (2008). Cross cultural pragmatics: Apology strategies in Sudanese Arabic. *Journal of Pragmatics* 40, 279–306.
- Ogiermann, E. (2018). “Discourse completion tasks”, en Jucker, A. H., Schneider, K. P. and Bublitz, W. (eds.), *Methods in Pragmatics*. Berlin / Nueva York, De Gruyter, 229–255.
- Ohashi, J. (2008). Linguistic rituals for thanking in Japanese: Balancing obligations. *Journal of Pragmatics* 40 (12), 2150-2174.
- Oliveras, A. (2000). *Hacia la competencia intercultural en el aprendizaje de una lengua extranjera*. Madrid, Edinumen.
- Olshtain, E. y L. Weinbach (1987). “Complaints - A study of speech act behavior among native and nonnative speakers of Hebrew”, en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCELLI-PAPI (eds.): 195-208.
- Pablos-Ortega, C. (2010). Attitudes of English speakers towards thanking in Spanish. *Pragmatics* 20 (2), 149-170.
- Palmer, F.P. (1981). *Semantics*. Cambridge, Cambridge University Press. (2nd ed)
- Palomero Fernández, B. (2015). *El agradecimiento en español y en la interlengua: comparación entre la realización de agradecimientos por parte de hablantes nativos de español peninsular*

y aprendices de español anglófonos de diferentes orígenes [Trabajo Fin de Máster]. Granada, Universidad de Granada.

Querol Bataller, M. (2016). Estrategias, alertadores y movimientos de apoyo en las peticiones en chino y español: Esbozo de una comparación. *Pragmalingüística* 24, 208–229.

Ragone, A. (1998). *An exploratory study of thanking in French and Spanish: native norms vs. nonnative production* [Ph.D. Thesis]. Austin, University of Texas.

Ramajo Cuesta, A. (2015). *La cortesía verbal en árabe dialectal y su aplicación didáctica* [Tesis doctoral inédita]. Madrid, Universidad Autónoma de Madrid.

Rintell, E., and Mitchell, C. (1989). Studying requests and apologies: an inquiry into method. In *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, S. Blum-Kulka, J. House, and G. Kasper (eds.), 248-272. Norwood, NJ: Ablex.

Sahraoui, M. (2005). *The deliberative study of Arab scholars, a deliberative study of the phenomenon of “verbal verbs” in the Arab linguistic heritage*. Beirut, Dar Al Taleea.

Samarah, A. (2010). Views of apology in linguistics: examples of Arabic culture. *Journal of Language and Literature* 3(1), 57-73.

Santos Gargallo, I. (1993). *Análisis Contrastivo, Análisis de Errores e Interlengua en el marco de la Lingüística Contrastiva* [Tesis doctoral]. Madrid, Universidad Complutense.

Searle, J.R. (1971). What is a speech act? En *The Philosophy of Language*, J. Searle (eds.), 44-46. Oxford: Oxford University Press.

Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge, Cambridge University Press.

Searle, J. R. (1975). Indirect speech acts. En Cole, P. y Morgan, J. (eds.), *Syntax and semantics. Vol. 3: Speech acts*. Nueva York, Academic Press, 59-82.

Searle, J. R. (1976). A Classification of illocutionary Acts. *Language in Society* 5 (1), 1-23.

- Searle, J. R. (1983). *Intentionality. An Essay in the Philosophy of Mind*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1990). *Actos de habla*. Madrid, Ediciones Cátedra.
- Searle, J. R., Kiefer, F. y Bierwisch M. (eds.) (1980). *Speech act theory and pragmatics*. Dordrecht, D. Reidel Publishing Company.
- Selinker, L. (1969). Language transfer. *General Linguistics* 9: 67-92.
- Selinker, L. (1972). Interlanguage. *IRAL* 10, 209-30.
- Shouby, E. (1951). The influence of the Arabic language on the psychology of the Arabs. *Middle East Journal* 5(3), 284-302.
- Siebold, K. (2008). *Actos de habla y cortesía verbal en español y en alemán: estudio pragmalingüístico e intercultural*. Frankfurt am Main / Nueva York, Peter Lang.
- Smith-hefner, N. (1988). Women and politeness: the Javanese example. *Language in Society* 17(4), 535-554.
- Spencer-Oatey, H. (ed.) (2008). *Culturally speaking. Culture, communication and politeness theory*. Londres, Continuum.
- Sperber, D. y D. Wilson (1994). La relevancia. *Comunicación y procesos cognitivos*. Madrid, Visor.
- Stenström, A.-B. (1994). *An Introduction to Spoken Interaction*. Londres, Longman.
- Swan, M. (1982). *Practical English Usage*. Oxford, Oxford University Press.
- Taguchi, N. (2009). Pragmatic competence in Japanese as a second language: An introduction. En Taguchi, N. (ed.), *Pragmatic competence*. Berlin / Nueva York, De Gruyter, 1-18.
- Taguchi, N. (2017). Interlanguage pragmatics. En Barron, A., Grundy, P. y Yueguo, G. (eds.), *The Routledge Handbook of Pragmatics*. Oxford / Nueva York: Routledge, 153-167.

- Taha, M. A. (2015). Speech act of thanking in colloquial cairene Arabic and American English: A cross cultural study. *Journal of the Faculty of Education* 3, 27-58.
- Takahashi, T. y Beebe, L. M. (1987). The development of pragmatic competence by Japanese learners of English. *JALT Journal* 8, 131-155.
- Tarone, E. (1984). *Teaching strategic competence in the foreign language classroom*. En Savignon, S. y Berns, M. (eds.), *Initiatives in communicative language teaching*. Reading, MA, AddisonWesley, 127-136.
- Taylor, D. (1988). The meaning and use of the term 'competence' in linguistics and applied linguistics. *Applied Linguistics* 9 (2), 148-168.
- Thomas, J. (1983). Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics* 4 (2), 91-109.
- Thomas, J. (1998). *Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics*. Londres, Longman.
- Trosborg, A. (1995). *Interlanguage pragmatics: Requests, complaints, and apologies*. Berlin / Nueva York, De Gruyter.
- Turan, U. (2011). *Pragmatics. Turkish syntax, semantics, pragmatics and discourse*. Eskişehir, Anadolu University Press.
- Tzu Yu, L. (2022). *La disculpa y el agradecimiento en español y en chino. Estudio pragmalingüístico e intercultural*. Valladolid, Servicio de Publicaciones Universidad.
- Umar, A. (2004). Request strategies as used by advanced Arab learners of English as a foreign language. *Umm Al-Qura University Journal of Education and Social Sciences and Humanities* 16 (1), 42-87.
- Wierzbicka, A. (1985). Different cultures, different languages, different speech acts: Polish vs. English. *Journal of Pragmatics* 9 (2-3), 145-178.
- Wierzbicka, A. ([1991] 2003). *Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction*. Berlin / Nueva York, De Gruyter.

- Wolfson, N. (1989). The social dynamics of native and non-native variation in complimenting behavior. En Eisenstein, M. (ed.), *Variation in Second Language Acquisition: Empirical Views*, New York, Plenum Press, 219-336.
- Wolfson, N., Marmor, T., y Johns, S. (1989). Problems in the comparison of speech acts across cultures. En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 174-196.
- Xinghua, L. (2016). *Aspectos contrastivos de los actos de habla de petición en chino y en español* [Tesis doctoral Uva-Doc]. Valladolid, Universidad de Valladolid.

ANEXO

1. Cuestionario. Versión en español

Cuestionario

¡Hola!

Me llamo Ramadan Latef y soy estudiante de la Universidad de Valladolid. Estoy haciendo una tesis sobre Estudio comparativo del español y del árabe (pragmalingüística de dos actos de habla: pedir y agradecer).

Es una investigación contrastiva que tiene como enfoque dos grupos. Uno que consta de españoles y el otro de árabes. Lee las siguientes descripciones de situaciones cotidianas. Puedes decir cuanto quieras e incluso si lo ves conveniente puedes elegir no decir nada. Escribe tus respuestas en el espacio correspondiente y escribe todos los comentarios que consideres oportunos.

Por favor, tómate unos minutos para responder a las siguientes preguntas. Te ruego que respondas a las mismas con la mayor sinceridad posible y que me las devuelvas cuanto antes. Lo importante es que las respuestas sean lo más naturales posibles.

Te garantizo absoluta confidencialidad de las respuestas. Por eso no pido tu nombre ni apellido.

Muchísimas gracias.

Ramadan Latef.

. Datos personales

EDAD:

SEXO: HOMBRE MUJER

Nacionalidad:

País de origen:

Lengua materna:

Nivel de estudios: Estudios primarios Bachiller Licenciado (Grado)
Máster Doctor

Profesión:

Cuestionario para el acto de pedir

A continuación, aparece una serie de situaciones similares, pero entre diferentes personas. Por favor, contesta a las siguientes preguntas:

Situación 1: **La casa**

Estás en la casa de un/a amigo/a, estás cenando y tienes sed. ¿Le pedirás que te pase la jarra con agua? en caso afirmativo ¿cómo? Y en caso negativo ¿por qué?

Situación 2: **En clase**

En clase de literatura clásica estás leyendo un tema y el profesor quiere que encuentres el significado del nuevo vocabulario, pero te das cuenta de que olvidaste tu diccionario. Tu amigo está sentado a tu lado. Quieres pedir su diccionario. ¿Qué le dices?

Situación 3: **La fiesta de cumpleaños**

Mañana por la noche es la fiesta de cumpleaños de tu amiga. Le prometiste que llevarías una cámara a la fiesta para hacer fotos. Por esta razón, por la noche cuando tu padre viene a casa del trabajo decides pedirle su cámara fotográfica. Sabes que esta cámara es muy valiosa para tu padre, pero debes pedírsela prestada para mañana por la noche. ¿Qué le dices?

Situación 4: **El restaurante**

Estás comiendo en el restaurante con tus amigos y a la comida le falta un poco de sal. Hay una persona desconocida allí y todavía no os han presentado. Esa persona está cerca del salero. ¿Cómo pedirías la sal?

Situación 5: Estación de autobuses

Has llegado a Madrid. Has ido para hacer un examen muy importante. Tú estás en la estación de autobuses. Tus padres querían hablar contigo y te llamaron cuando estabas llegando a la estación de autobuses. Sin embargo, la batería de tu teléfono celular está baja. Estás seguro de que tus padres están preocupados por ti. Te sientas en un banco junto a una anciana. Después de una cierta vacilación, aunque estás no conoces a la señora, decides pedirle su teléfono móvil para llamar a tus padres. ¿Qué le dices a la señora?

Situación 6: La tienda

Estás en una tienda de zapatos. Quieres probarte un par de zapatos que están en lo alto de una estantería, pero no alcanzas. le pides a una persona que está cerca de ti, y más alta que tú que te coja los zapatos. ¿Qué le dices?

Cuestionario para el acto de agradecer**Situación 1: La clase**

Estuviste enfermo y perdiste la clase de la semana pasada. Te sientes mejor y vas a clase hoy. Tienes que preguntar a tu amigo cercano, que está en la misma clase, si te presta las notas de la semana pasada para hacer copias. Tu amigo acepta prestarte las notas. Estás devolviendo las notas de clase a tu amigo, y ¿qué le dices?

Situación 2: Reserva un hotel

Vas a ir de vacaciones a Francia y tienes necesidad de reservar un hotel. Conoces a alguien en tu oficina que es bilingüe, pero no le conoces muy bien, no tienes mucha relación con él. Sin embargo, este colega llamó al hotel desde su teléfono para hacer la reserva en tu nombre. Cuando él ha hecho la reserva con éxito, ¿qué le dices?

Situación 3: Un taxi

Pides un taxi para que te lleve a la estación del tren. Cuando estás en la puerta de embarque revisas tu mochila y descubres que se te ha caído la cartera en el taxi y llevabas toda tu documentación dentro y mucho dinero. De repente aparece el taxista y te devuelve tu cartera. ¿Qué le dices?

Situación 4: El regalo

Es tu cumpleaños, y has invitado a cenar a casa a algunos amigos. Uno de ellos te trae un regalo. Lo abres y es una camiseta azul. ¿Qué le dices?

Situación 5: En caso negativo

Tu amigo te propone ir a almorzar. Le dices que te gustaría muchísimo ir pero que solo tienes cinco euros en la cartera y que las tarjetas de crédito te las has olvidado en casa. Tu amigo te contesta, “No te preocupes, yo te invito”, y te lleva a un restaurante precioso y mucho más caro que los restaurantes a los que sueles acudir. Comes muy bien; al final, tu amigo paga. ¿Qué le dices? ...

Situación 6: Trabajo en una fábrica

Estás trabajando en una gran fábrica, que suele estar muy ocupada. Envías a tu gerente una solicitud de algunos días libres. El vicepresidente del personal te llama a su despacho. Te sientes un poco nervioso, porque sólo has estado trabajando allí durante seis meses. El vicepresidente dice: "Estás haciendo un buen trabajo. De hecho, estamos tan contentos con usted que voy a darle un aumento!". ¿Qué le dices? ...

¡Muchas gracias por su cooperación, por completar la encuesta!

2. Cuestionario. Versión en árabe.

بعد التحية :

إسمي رمضان لطيف وأنا طالب في جامعة بلد الوليد في إسبانيا لتحضير رسالة الدكتوراة حول دراسة مقارنة بين الإسبانية و العربية (براغماتية علم اللغة لنوعين من فعل الخطاب : (الطلب و الشكر) .

هو بحث تقابلي يتكون من مجموعتين. مجموعة اسبانية و مجموعة عربية. من فضلك أقرأ الأوصاف التالية من مواقف الحياة اليومية. يمكنك أن تقول كل ما تريد، وحتى إذا كنت ترى أنه من المناسب لك أن تختار أن تقول شيئاً. ضع الإجابات الخاصة بك في المكان المخصص و اكتب جميع التعليقات التي تراها مناسبة للتعليق .

يرجى منح بعض الوقت للإجابة على الأسئلة التالية. أرجو منكم الرد عليها بصدق و إرجاعها لي في أقرب وقت ممكن. و من المهم جدا هو أن الإجابات تكون طبيعية قدر الإمكان. و اضمن لكم السرية المطلقة للإستبيان .

شكرا جزيلاً لكم.

رمضان عمران لطيف .

. البيانات الشخصية :

العمر :

الجنس :

رجل امرأة

الجنسية :

البلد الاصل :

اللغة الأم :

المستوى الدراسي التعليم الإبتدائي اعدادي ثانوي بكالوريوس ماجستير دكتوراة

المهنة :

(أستبيان فعل الخطاب الطلب)

في هذا الاستبيان هناك حالات تتشابه ولكن بين اشخاص مختلفين . يحتوي الاستبيان التالي على عدة مواقف متعددة . الرجاء قراءتها و كتابة ما ستقوله في الفراغ المتاح . الرجاء الرد كما لو كنت في محادثة حقيقية من خلال الأسئلة التالية:

الحالة 1 : في منزل صديق

أنت في منزل / صديق /ة ، هم يتناولون وجبة العشاء و أنت تشعر بالعطش. هل يمكنك تمرير إبريق الماء يسأل؟ إذا كان الجواب نعم، كيف؟ إذا لم يكن كذلك، لماذا؟

الحالة 2 : في الفصل الدراسي

في درس الأدب القديم أنت تقرأ الموضوع و المعلم يريد منك أن تجد معاني المفردات الجديدة. ولكن أنت نسيت قاموسك . صديقك الذي يجلس إلى جانبك تريد أن تطلب قاموسه . ما تقول له؟

الحالة 3 : حفلة عيد الميلاد

غدا مساء تكون حفلة عيد ميلاد صديقك أو صديقتك . كنت وعدته بجلب الكاميرا معك إلى الحفلة لالتقاط الصور. في المساء عندما يأتي والدك من العمل إلى المنزل عليك أن تطلب الكاميرا منه . أنت تعرف أن هذه الكاميرا هي ذات قيمة كبيرة لوالدك، ولكن يجب أن تطلبها منه من اجل ليلة الغد. لذلك عليك أن تسأل والدك. ماذا سوف تقول له؟

الحالة 4 : في المطعم

انت تأكل في المطعم مع الأصدقاء والغذاء ينقصه القليل من الملح . هناك شخص مجهول و أنت لا تعرفه. هذا الشخص هو بالقرب من الملح . كيف تطلب منه الملح؟

الحالة 5 : محطة الحافلات

وصلت إلى مدريد . انت هنا لعمل امتحان مهم جدا. انت في محطة الحافلات والديك يرغبون بان تكلمهم عند وصولك الى محطة الحافلات . بطارية الهاتف الخليوي منخفضة . أنت متأكدا من والديك قلقون عليك . و أنت تجلس على مقعد بجوار امرأة عجوز . عندك بعض التردد ، انت لا تعرف السيدة ، عليك أن تقرر تطلب الهاتف الخليوي الخاص بها لدعوة والديك. ماذا تقول للسيدة؟

الحالة 6 : في متجر الأحذية

أنت في متجر الأحذية . تريد شراء زوج من الأحذية ولكن لا يمكنك الوصول اليهم . عليك أن تسأل شخص قريب منك أطول منك لكي يأخذ الأحذية. ماذا تقول له :

(استبيان فعل الخطاب الشكر)**الحالة 1 : في الفصل الدراسي**

كنت مريض /ة وتغيبت عن الدرس الأسبوع الماضي. اليوم تشعر أنك أفضل وسوف تذهب الى المدرسة . عليك أن تسأل صديقك ، الذي هو في نفس الصف، ليعيرك ملاحظات الأسبوع الماضي لعمل نسخة منها. يوافق صديقك لتقديم المذكرات. وانت ترجع المذكرات إلى صديقك. ماذا سوف تقول له؟

الحالة 2 : الحجز في فندق

انت ذاهب في عطلة إلى فرنسا، وتحتاج إلى حجز في الفندق. وهناك شخص ما معك في العمل يتكلم اللغة الفرنسية، ولكن لم تتعرف عليه /ها جيدا . يجري لك هذا الزميل اتصال بالفندق من الهاتف الخاص به من اجل الحجز باسمك. عندما تمكن هو / هي من عمل الحجز بنجاح ، ماذا تقول له؟

الحالة 3 : في سيارة الأجرة

طلبت سيارة أجرة ليأخذك إلى محطة القطار. عندما كنت في البوابة قمت بالتدقيق في حقبتك و اكتشفت أنك نسيت محفظتك في سيارة الأجرة وكان يوجد بداخلها كل الوثائق والأموال. فجأة يظهر سائق الأجرة و يقوم بارجاع محفظتك. ماذا تقول له؟

الحالة 4 : الهدية

إنه عيد ميلاد وأنت مدعو لتناول العشاء مع بعض الأصدقاء. احد منهم يحضر لك هدية. تفتحتها وتكون قميصا أزرق. ماذا تقول له؟

الحالة 5 : دعوة الى الغداء

صديقك يقترح عليك الذهاب الى لتناول الغداء. يقول لك احب كثيرا الذهاب معك لكن انت عندك فقط خمسة يورو في المحفظة و بطاقة الاتمان نسيتها في البيت. صديقك يقول لك لا تقلق انا ادعوك ويذهب بك الى مطعم جميل ويكون غالي جدا اكثر من المطعم الذي انت متعود ان تذهب اليه الاكل لديد جدا صديقك دفع المبلغ كاملا. ماذا تقول له؟

الحالة 6 : العمل في المصنع

انت تعمل في مصنع كبير و هذا المصنع دائما يكون مزدحم. وانت طلبت من مديرك اجازة لعدة ايام. دعاك نائب رئيس العمال الى مكتبه وانت تشعر بالقلق لانك محتاج لهذه الاجازة و يقول لك انت عملت ستة اشهر فقط. ولكن يقول لك كنت تعمل جيدا ولهدا سوف اعطيك ما تريد و ايضا زيادة في الراتب. ماذا تقول له؟

شكرا جزيلاً لك على تعاونك

