

¿NEI TAKK = NO GRACIAS? AGRADECIMIENTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS: HACIA UN ESTUDIO COMPARATIVO DE LAS REGLAS DE CORTESÍA ESPAÑOL/NORUEGO Y SU TRATAMIENTO EN LOS MANUALES DE ESPAÑOL PARA ESTUDIANTES NORUEGOS.

Gloria Hernández
St. Paul Skole, Hop ungdomsskole, Bjørgvin vgs; Bergen.

Introducción

Esta exposición pretende hacer una reflexión sobre lo que supone una **óptima competencia comunicativa**, prestando especial atención a la unión entre cultura y lengua; en otras palabras, a la competencia pragmática o sociolingüística y a la importancia de la misma en la enseñanza de una lengua extranjera desde niveles iniciales. Nuestro objeto de interés comprende también analizar analogías y diferencias respecto a las convenciones culturales noruego/español en actos de habla como agradecer, rechazar o aceptar alguna invitación u ofrecimiento; es decir; agradecimientos positivos y negativos¹ y la adecuación y representación de los mismos en los manuales de español para alumnos noruegos.

Con el enfoque comunicativo surge el concepto de *competencia comunicativa* acuñado por Hymes desde la *etnografía de la comunicación*², cuyo modelo de análisis puede resumirse en su fórmula mnemotécnica SPEAKING³; es decir, habría que tener en cuenta la situación espacio-temporal, los participantes, los propósitos y objetivos de un acto de habla, la secuencia de actos, los elementos verbales y no verbales, los instrumentos utilizados, las normas de interacción e interpretación en las que el conocimiento de ellas implica el conocimiento de la estructura social y de relaciones sociales concretas, con especial relevancia en actos de habla con participantes pertenecientes a distintas comunidades y los géneros, que desde el punto de vista sociocultural se asocian a determinados usos lingüísticos. Con este modelo Hymes enfatiza aspectos sociales del habla y el contexto donde tienen lugar (Del Olmo Pintado 2004: 166-172).

¹ Según el M.C.E.R, (Consejo de Europa 2001), y sus contenidos funcionales para un nivel de dominio A1 y en relación a sugerencias, invitaciones e instrucciones como a los usos sociales de la lengua, el usuario es capaz de aceptar y rechazar invitaciones, ofrecimientos y ayuda, así como dar las gracias.

² Línea de investigación, perteneciente a la sociolingüística, y la más cercana al concepto de competencia comunicativa a través de la interacción y que contribuye a la identidad social de los hablantes y del significado social de los usos lingüísticos (Moreno Fernández 2004: 86)

³ Setting and scene, participants, ends, act sequence, key, instrumentalities, norms, genre.

Por su parte, desde la lingüística aplicada, para Canale y Swain (1980) y Canale (1983) la competencia comunicativa es apreciada como una macrocompetencia donde la competencia sociolingüística tiene que ver con la importancia del contexto situacional de los hablantes, los propósitos de la interacción y normas y convenciones de la misma que resaltaba Hymes y que desde la lingüística aplicada se convierte en una subcompetencia más. Bachman (1995), por otro lado, distingue varios componentes de la competencia de la lengua principalmente entre dos competencias mayores; la organizativa y la pragmática, que pertenece a nuestro objeto de estudio y que comprende dos subcompetencias más, la ilocutiva, que tiene que ver con la función realizada al decir algo (afirmación, petición etc.), basada en los *actos de habla* de Searle, y la competencia sociolingüística en la que se ponen de relieve las convenciones de la lengua determinadas por las características del contexto.

Añadimos entonces que esta competencia pragmática conlleva a una disciplina, también denominada pragmática, con la que se requiere resaltar al usuario de una lengua dentro de un contexto que provoca determinadas expresiones y descripciones que van más allá de la literalidad lingüística. El dominio de la competencia comunicativa es pues el sumando de reglas gramaticales y principios que nos obligan a saber construir y comprender mensajes con sentido, coherentes, adecuados y efectivos o eficaces. La Pragmática se ve entonces en la necesidad de explicar la importancia de los diferentes valores culturales asociados a las expresiones lingüísticas, de la relación de los signos con sus usuarios o intérpretes y de igual forma, las diferencias semióticas (paralingüísticas, cinéticas, y proxémicas). Maneja un tipo de información no codificada, con un carácter intencional y un contenido basado en el sentido, que sobrepasa la literalidad de las palabras (Gutiérrez Ordóñez 2004: 534-36) y en donde encontramos conceptos como los de *actos de habla* y *cortesía*.

Actos de habla

La formulación de los actos de habla; unidades mínimas de comunicación lingüística de Austin (1982) sirve de base al desarrollo de la pragmática. Este autor distingue entre enunciados realizativos (o performativos) y enunciados constatativos (o asertivos), que describen el estado de cosas y de los que se puede hablar en términos de verdad o falsedad. Los enunciados performativos por su parte, tienen

carácter de acción (más o menos ritualizada), gramaticalmente catalogados de oraciones declarativas, van en primera persona del singular del presente indicativo⁴ y no son calificables como verdaderos o falsos, sino como adecuados o no.

A mitad de su obra, sin embargo, Austin se da cuenta de que todos los enunciados tienen un carácter de acción, incluso aquellos que se pueden medir en términos de verdadero y falso, la diferencia radica en la existencia o no de un realizativo explícito:

AUSENCIA DE REALIZATIVO EXPLÍCITO	PRESENCIA DE REALIZATIVO EXPLÍCITO
¡Gire!	Le ordeno que gire
Yo giraría	Le aconsejo que gire
¡Hazlo!	¿Te ordeno?, ¿te autorizo?, ¿te sugiero?, ¿te exijo?, ¿te pido?, ¿te recomiendo?, ¿te advierto?

(Adaptado de Escandell 1993: 66-67)

La importancia de la observación de Austin radica en los rasgos comunes de enunciados asertivos y performativos y su carácter de acción, supuestos que dan lugar al desarrollo de los *actos locutivos, ilocutivos y perlocutivos*. Las dimensiones ilocutiva y perlocutiva reflejan el carácter dinámico del lenguaje, su uso como instrumento de acción e interacción que nos permite realizar actos con palabras, provocar reacciones y reaccionar ante los mismos. Por ejemplo:

Expresión lingüística (significa)	Valor ilocutivo (cuenta como)	Valor perlocutivo (intento de)
¡Buenas tardes!	Saludo	Agradar
¡Cabrón!	Insulto	Enojar
¿Tiene usted hora?	Petición	Enterarse de la hora

(adaptado de Gutiérrez Ordóñez 2004: 538)

Searle (1971/1976), discípulo de Austin, en vez de clasificar verbos performativos, agrupa los actos de habla en diversas macrofunciones tales como

⁴ Normalmente, ya que está comprobado que enunciados como “se advierte que.../la compañía advierte que...” son igualmente enunciados preformativos y al mismo tiempo, no todos los enunciados en primera persona del singular son performativos, véase el ejemplo: “Yo sólo prometo una cosa cuando sé que puedo cumplirla” (Escandell, 1993: 64-65)

declaraciones; palabras y expresiones que cambian el mundo con su realización (acciones como *bautizar, declarar la guerra, despedir, nombrar, heredar, casar*), *representativos*; actos cuyas palabras el hablante cree verdaderas (*aserciones, constataciones, explicaciones, clasificaciones, descripciones*), *compromisivos*; actos en los que el hablante se compromete a modificar su conducta futura (*promesa, juramento, amenaza, ofrecimiento, rechazo*), *directivos*; actos cuyas palabras tienen como finalidad modificar la conducta del interlocutor (*consejo, pregunta, solicitud, orden o mandato, invitación etc.*) y *expresivos*; actos cuyas palabras expresan lo que el hablante siente, su estado psicológico o afectivo como *un lamento, una disculpa, un agradecimiento o una felicitación*.

Aún quedan las preguntas de cómo es posible interpretar enunciados diferentes en una misma secuencia de palabras y de qué es lo que hace que el destinatario de dicha secuencia capte el valor adecuado de lo que va más allá de la literalidad de las palabras. Searle desarrolla el análisis de Austin sobre los enunciados realizativos y se centra en el acto ilocutivo. Para Searle, quien realiza un acto ilocutivo lo hace llevando a cabo una conducta que está gobernada por reglas:

Hablar una lengua es tomar parte en una forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas. Aprender y dominar una lengua es (*inter alia*) haber aprendido y dominado tales reglas
(Searle 1969, en Escandell 1993: 72)

Para Searle, el hablante que hace uso de un **acto de habla directo** desea comunicar el significado literal que las palabras expresan de forma convencional, se trata de un acto de habla en que la relación forma y función están estrechamente ligadas entre sí, mientras que el hablante que hace uso de un **acto de habla indirecto** desea comunicar un significado distinto al aparente, forma y función no están en este caso relacionadas. Los actos de habla directos e indirectos no son siempre fácil de calificar como tales ya que la mayoría de nuestros enunciados comprenden varias macrofunciones. Por ejemplo, un enunciado como *mamá, tengo sed*, es un acto representativo ya que el hablante expresa veracidad, pero al mismo tiempo es un acto directivo porque pretende modificar la conducta del interlocutor, en este caso el niño o la niña desea que su madre le alcance un vaso de agua.

Leech (1983) por su parte hace una crítica de los actos de habla de Searle por su carácter formal. Este autor presta atención al carácter funcional de los actos de habla y presenta la siguiente clasificación de la función ilocutiva de los mismos:

- a) Competitivos (competitive): el objeto de la ilocución compete con el objeto social; ordenar, pedir, exigir, rogar etc.
- b) De convivencia (convivial): el objeto de la ilocución coincide con el objeto social; ofrecer, saludar, felicitar, agradecer y felicitar.
- c) Indiferentes (collaboratives): el objeto de la ilocución es indiferente al objeto social; declarar, informar, anunciar, instruir.
- d) Conflictivos (conflictive): el objeto de la ilocución va en contra del objeto social; amenazar, acusar, maldecir, reprimir.

En términos de enseñanza de lenguas extranjeras es importante resaltar la dimensión social y cultural de los actos de habla; es decir, la importancia de éstos radica en que su expresión lingüística está ligada a sus usuarios y a su cultura. Los actos de habla indirectos⁵, no son siempre fáciles de apreciar, especialmente si no se pertenece a la cultura en cuestión, y están estrechamente relacionados con el concepto de cortesía.

Cortesía

Tiene que ver con la función interaccional de la comunicación; es decir, de aquella que comprende la expresión de las relaciones sociales, las actitudes, la muestra de solidaridad y la permanencia de la cohesión social. Según Escandell Vidal (1993: 160-164) la cortesía puede concebirse como *un conjunto de normas sociales* por una parte, y una *estrategia conversacional* por otra. La primera definición comprende las diferentes normas inculcadas por las diferentes sociedades cuyo seguimiento de las mismas da lugar a un comportamiento cortés y cuyo incumplimiento provoca un comportamiento descortés y la segunda, por su parte, y la que más interesa a la pragmática, tiene que ver con el conjunto de estrategias conversacionales destinadas a evitar o mitigar conflictos. La cortesía es un arma social que ayuda a reducir la agresividad entre los miembros de su comunidad, una estrategia para mantener las buenas relaciones Lakoff (1973), (en Escandell Vidal 1993) propone dos reglas básicas en la adecuación pragmática;

⁵ Los actos de habla indirectos pueden ser convencionales, que responden a formas y usos establecidos por cada sociedad, es decir, de interpretación convencional; y no convencionales, que requieren de inferencias y de la situación que rodea al enunciado para ser interpretado correctamente.

- sea claro; tiene que ver con la función transaccional de la comunicación
- sea cortés; que comprende la dimensión interaccional de la comunicación y que a su vez encierra tres subreglas: no se imponga, ofrezca opciones y refuerce lazos de camaradería.

Con Leech (1983) surgen los conceptos de cortesía negativa y cortesía positiva como los polos opuestos de una escala de cortesía absoluta donde, la cortesía negativa consistirá en minimizar la descortesía que conllevan algunas ilocuciones, y la cortesía positiva, por su parte, tratará de maximizar la cortesía de ilocuciones de por sí corteses. Para otros autores como Brown y Levinson (1987) la cortesía tiene que ver con la imagen (face) que cada individuo tiene y reclama para sí, cuyas vertientes negativa y positiva comprenden el deseo de tener libertad de acción, tener control sobre el territorio propio y no sufrir imposiciones y el deseo de ser apreciado por los demás, y que otros compartan los mismos deseos respectivamente. Así, para estos autores la cortesía positiva no es más que una pequeña exageración del comportamiento lingüístico normal entre camaradas donde hay un interés de aprobación por la personalidad de cada uno, mientras que la cortesía negativa tiene que ver con la imagen negativa del individuo, su deseo de libertad de acción, se trata del comportamiento respetuoso, frente al comportamiento distendido de la cortesía positiva. La cortesía negativa pretende minimizar la imposición que algunos FTA⁶ conllevan. El modelo de Brown y Levinson⁷ peca de etnocentrista en la excesiva importancia que le da a los procedimientos de la no imposición, que están mucho más cercanos a la cortesía en occidente. Diana Bravo soluciona este infortunio con los conceptos de autonomía y afiliación donde “*el primero contempla al deseo del individuo de verse y ser visto como alguien con contorno propio dentro del grupo, y el segundo se refiere al deseo de verse y ser visto por las características que lo identifican con su grupo*” (Hernández Flores 2004: 97). Estas categorías conforman un vacío que no describe imagen ni comportamientos comunicativos en el que cada sociedad puede integrar sus características específicas.

⁶ Del inglés *face threatening acts*, actos que amenazan la imagen pública del individuo.

⁷ Brown y Levinson han sido criticados por numerosos autores, sobre todo aquellos pertenecientes a culturas orientales (Mao en China, Matsumoto, en Japón). En general se considera su trabajo un tanto pesimista en cuanto que todo se reduce a salvaguardar la imagen del individuo donde prima el concepto de imagen negativa sobre el de imagen positiva.

Finalmente cabe añadir siguiendo a Hernández Flores (2004), que la cortesía no sólo va dirigida a la imagen del oyente sino también a la del hablante, ya que se trata de satisfacer los deseos de imagen del otro como los de uno mismo. “De acuerdo con esta postura, la imagen del hablante sí se ve afectada por el uso de la cortesía, ya que al satisfacer los deseos de imagen de su destinatario, está realizando un comportamiento que es evaluado positivamente por la sociedad, y eso favorece su propia imagen” (Hernández Flores 2004: 99).

Haverkate (1994) por su parte, clasifica los actos de habla en *corteses* y *no corteses*. Los primeros comprenden actos expresivos, actos reactivos a un cambio (**agradecer**, felicitar, dar el pésame), actos performativos (pedir perdón, lamentar, dar la bienvenida) y actos comisivos (promesa, invitación) y los segundos se dividen a su vez en *actos descorteses* y *actos no corteses* tales como la aserción o la exhortación. Según este autor, en el caso de las invitaciones premia el equilibrar la relación coste beneficio, así, **aceptar una invitación** supone no sólo autobeneficiarse sino ponerse en deuda con el interlocutor, se trata de una obligación social de reducir en todo lo posible el coste del que invita. Si el coste es muy grande **rechazar la invitación** será también un acto cortés.

Por último, y en relación a la enseñanza de lenguas extranjeras y su relación con este concepto de cortesía o adecuación, el M.C.E.R (Consejo de Europa 2001) define el grado de adecuación sociolingüística que los usuarios de la lengua extranjera deben alcanzar según su diferente nivel de dominio, esto es:

- A1 Establece contactos sociales básicos utilizando las fórmulas de cortesía más sencillas y cotidianas relativas a saludos, despedidas y presentaciones y utiliza expresiones del tipo: “por favor”, “**gracias**”, “lo siento”, etc.
- A2 Se desenvuelve en intercambios sociales muy breves utilizando fórmulas cotidianas de saludo y de tratamiento. Sabe cómo realizar y **responder a invitaciones y sugerencias**, pedir y aceptar disculpas, etc.

Agradecimientos positivos y negativos

Dentro de estas funciones de convivencia, los casos que nos ocupan en este estudio son los de agradecer y desagradecer (o agradecer que no), ambos actos reactivos y pertenecientes a un esquema tripartito (Coulmas 1981), ya que se espera una tercera respuesta y de los cuales sólo el primer elemento no tiene obligación de ser expresado lingüísticamente. Según Bainhauer (1973:118); “las fórmulas de gratitud *gracias* y *muchas gracias* están tan desgastadas en español como sus equivalentes

en otras lenguas. De ahí que sea necesario sustituirlas por giros menos descoloridos cuando se trata de encarecer un especial agradecimiento (una millonada de gracias/ tantísimas (gracias)⁸/ sí quiero...gracias por todo, muchas gracias”.

Hickey (2005) en su estudio sobre si los españoles dan o no las gracias al recibir un regalo y cómo, afirma que:

- a) Dar las gracias en España es esperable en situaciones en las que una persona da un regalo o hace un favor, incluyendo invitar a alguien a venir de visita o a presentar una ponencia, sin embargo, el realizar el trabajo de uno, incluso si es oneroso y beneficioso para el otro, no requiere de las gracias.
- b) Dar las gracias es una acción que puede o no llevarse a cabo a través de fórmulas hechas como la palabra *gracias* o similares: sólo en el ejemplo 4⁹ se usa *gracias* sin elidir comentario alguno.
- c) Cualquier expresión de aprecio por el objeto regalado de manera explícita y sincera cuenta como un acto de agradecimiento.
- d) El silencio no cuenta como agradecimiento.¹⁰
(Hickey 2005: 327)

Y concluye con que los agradecimientos en España tienen que ver con la dimensión de la cortesía relacionada con lo civil y socialmente correcto en adición a lo amable y amistoso. Así, encontramos las siguientes fórmulas “fijas” para agradecer:

Fórmulas para agradecer	Fórmulas para agradecer que no
<ul style="list-style-type: none"> - Gracias - muchas gracias - te/se (lo) agradezco ... - te lo agradezco en el alma - gracias de corazón - gracias por todo, eh - ¡ay sí, gracias! + (eres un sol, ¡qué bien/bueno, muy amable) - ¡qué bien/bueno, gracias! 	<ul style="list-style-type: none"> - no, no gracias + ... - te/se lo agradezco pero ... - ...+ gracias de todas formas - de verdad, gracias pero... - gracias, ¡que aproveche!...

El modo de agradecer más común es añadiendo aprecio, tanto por la persona que nos hace el favor o nos regala algo como por el objeto recibido (véase las dos últimas expresiones de la tabla), el uso de intensificadores (como en *mil gracias*) promueven la cortesía positiva (Briz 1996). Otra manera de agradecer un regalo comprende expresiones del tipo *no tenías que haberte molestado*

⁸ Estas fórmulas se usan poco hoy en día, aunque sí se sigue haciendo hincapié en el agradecimiento con fórmulas como: “oye, gracias de verdad, eh”, (más alguna alabanza hacia la persona que nos ha ayudado, o alusión a que solos no nos las habríamos arreglado).

⁹ Una vecina trae una herramienta a su vecino electricista. Ésta alega que aunque no sabe muy cómo funciona cree que es un modelo nuevo que le puede servir en su trabajo. El electricista le comenta que sí reconoce la herramienta y le pregunta por el precio, al final le da las gracias (gracias, eh).

¹⁰ Para mayor detalle de los ejemplos: Hickey (2005: 323-326). Traducción propia.

hombre/mujer, en la que se valora al benefactor en sí, se da a entender que lo que se desea es la persona por encima de las posesiones que ofrece (cortesía positiva). Del estudio de Hickey, aunque no es un estudio extenso, se deduce también que normalmente las gracias no vienen solas (*gracias/muchas gracias*).

Volviendo a la tabla anterior, en lo que hemos denominado *fórmulas para agradecer que no* o el acto de rechazar y agradecer al mismo tiempo, vemos que todas las expresiones aparecen sin determinar, “*los rechazos son en general actos de habla muy complejos ya que conllevan largas negociaciones como maniobras para salvaguardar la imagen que acomoden la naturaleza poco obediente de dicho acto de habla*”¹¹ y, por ser un acto reactivo, necesitan al mismo tiempo de cierta preparación o planeamiento por parte del que se ha decidido por rechazar (Houck y Gass 1996: 49). En la cultura española es desagradable tener que dar negativas, según Beinhauer (1973), en ocasiones se prefiere decir una “mentirijilla” (mentira de cortesía) antes que decir que no, y añade que entonces, es normal que cuando un individuo pregunta por una dirección a otro individuo, éste prefiera dar las instrucciones equivocadas en vez de una negativa. La negativa se considera como algo árido, de ahí la expresión popular *ser más seco que un no*, y cuyo efecto hay que contrarrestar a toda costa, normalmente con largas explicaciones al por qué de la negativa.

Para Fretheim (2005) la cortesía lingüística en la sociedad noruega se caracteriza por la tendencia hacia la parsimonia. Así por ejemplo, existen formas convencionales indirectas para pedir, pero demasiada pomposidad para mitigar la petición puede ser contraproducente, por otra parte, muchas rutinas convencionales de cortesía son escasas o ausentes. A pesar de esto, algo que sí podemos observar en la cortesía escandinava es la presencia de *gracias* (Fredsted 2005; Fretheim 2005), de la que se hace uso en innumerables ocasiones y puede ser interpretado como un marcador de cortesía altamente ritualizado tales como *takk, tusen takk, tusen hjertelig takk, mange takk, takk skal du ha, ja takk, jo takk, takk takk, takk takk takk, takk for meg, takk for i kveld, takk for nå, nei takk, å takke nei, ...ellers takk*¹², etc, etc.

En cuanto a las respuestas a las gracias, la mayoría de las culturas, si no todas, tienen seguramente una expresión o fórmula fija capaz de corresponderse

¹¹ Traducción propia.

¹² Ver más fórmulas fijas para agradecer en Barbara White (1979)

con la española *de nada*. Dado esta patente tripartita debemos agradecer que nos agradezcan, una vez más podemos ilustrar dichas expresiones en las culturas noruega y española:

Respuestas a las gracias: ESPAÑOL	Respuestas a las gracias: NORUEGO
<ul style="list-style-type: none"> - De nada (hombre/mujer) - no las merece - faltaría más - no hay de que - a mí no me tienes que dar las gracias - nada, (nada), (mujer, hombre, tío etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> - vær så god (<i>de nada</i>) - vel bekomme (<i>bienvenidos</i>) - ingen årsak (<i>de nada, ninguna molestia</i>) - ikke noe å takke for (<i>nada que agradecer</i>) - i like måte (<i>igualmente, en ocasiones de agradecimiento recíproco</i>) - for all del (<i>faltaría más o gracias ya me las arreglo</i>)¹³ - ok (<i>okey</i>) - ålreit (<i>okey</i>) - det var ingenting (<i>no fue nada</i>)

A modo de conclusión podemos afirmar que la palabra *gracias* existe probablemente en todas las lenguas y culturas. En noruego, las formas más comunes de agradecimiento son *takk* y *tusen takk*, que ofrecen cierta correspondencia con su traslación *gracias* y *muchas gracias* en español. La traducción literal de *tusen takk* es *mil gracias* que en español se usa con poca frecuencia y alude a agradecimientos sinceros o de gratitud mayor.

La expresión contraria a las *gracias*, es decir, *no, gracias* encuentra también traducción directa con la expresión noruega *nei takk*, aunque tanto su versión positiva como negativa son usadas de modo diferente en las dos culturas. En adición, los actos noruegos para rechazar y aceptar conllevan semánticamente el agradecimiento, así se encuentra la expresión *å takke ja* y *å takke nei*.

Las diferencias entre estas expresiones y actos, que llevan consigo la misma carga semántica, radican en las convenciones sociales, en las ocasiones en las que sus hablantes las usan. Así, desde la cultura noruega se dan las gracias en numerosas ocasiones y al mismo tiempo no se es tan reacio como desde la española a dar una negativa. Ante un ofrecimiento es común contestar con un *ja takk* o *nei takk*, en casos como invitaciones sí se puede dar explicaciones a la

¹³ Más información en White (1979: 55)

negativa y utilizar un *ellers takk* después de la misma o un *takk men...*, es decir, *gracias pero...*

Cuando los españoles hacen una pregunta orientada al pasado y referente a un acto beneficiario que han llevado a cabo esperan algo más que las gracias a secas, así un enunciado del tipo *¿te gustó lo que te mandé con tu hermana?* Espera de aprecio por el objeto recibido más que un *sí gracias*, como acto que extiende la imagen positiva (FEA)¹⁴, la solidaridad. La mejor manera de agradecer un regalo es la de apreciar el objeto y crear conversación en torno al mismo (*sí, no duró una sentada/ a mi hijo le encantó/ me lo puse el sábado y no vieras el éxito*), sí se trata de una ocasión convencional en la que uno regala, y, por otra parte, la de apreciar el objeto o más a la persona cuando se trata de regalos inesperados, expresiones del tipo *no tenías que haberte molestado*.

Desde la cultura española la tendencia es explicar la negativa, contrarrestar todo lo posible el coste- beneficio hablante oyente tanto si se trata de un ofrecimiento como una invitación de ahí; *no puedo más de verdad/ estoy lleno/a, no fumo gracias/*.

Los ofrecimientos o invitaciones conforman un ritual en el que se espera cierta insistencia, así el primer agradecimiento suele ser una suave negativa dado que se espera cierto coste por parte del interlocutor, esta negativa es un modo de ser cortés y nuestro interlocutor espera un segundo ofrecimiento o invitación; insistencia. Si de verdad no se quiere algo, y al fin se acepta lo ofrecido, se justifica la consecuencia con enunciados del tipo *“por no llevarte la contraria/ por no hacerte un feo/ para que luego no digas/*. Esta última alude a la importancia del que dirán de la sociedad española y al concepto de afiliación¹⁵. En este caso, la convención noruega ofrece menos circunloquios.

Finalmente añadimos que tomando en cuenta estas analogías y diferencias, los manuales actuales de español para estudiantes noruegos ofrecen pocos contextos variados y ricos, representativos de las reacciones de agradecimiento. Hay al mismo tiempo una tendencia a usar las gracias como señal de buenas maneras o de que uno es correcto socialmente en mayores ocasiones de las que conforman la convención española. En adición, se dan las gracias como sustituto a una reacción convencional que el estudiante de español noruego no conoce, tales como aceptar

¹⁴ Face enhancing act, acto alargador de imagen.

¹⁵ Deseo de verse y ser visto por las características que lo identifican con su grupo.

una invitación a la primera, un piropo o un regalo. El acto de agradecer, rechazar o aceptar una invitación aparece sin información sociopragmática. El manual ofrece poca posibilidad al estudiante de ensayar estos rituales en una situación de clase, y conforme aumenta el dominio de lengua no se producen en el estudiante efectos contextuales¹⁶ ricos y minimizan (los manuales) por tanto el desarrollo de la cortesía o adecuación.

Bibliografía

- Austin, J. L., (1982): "How to do things with words". En Urmson, O/ Sbisà, M (eds.): *How to do things with words: the William James lectures delivered at Harvard University in 1955*. New York: Oxford University Press.
- Bachman, L., (1995): "Habilidad lingüística comunicativa", en Llobera M (eds.): *Competencia comunicativa, documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. España: Edelsa Grupo Didascalía S.A, pp.105-27.
- Briz, A. (1996): "Los intensificadores en la conversación coloquial". En Briz, J. R. Gómez Molina, M. A. M. J & G. V. E. Co Valencia (eds.): *Pragmática y gramática del español hablado: Actas del II Simposio sobre análisis del discurso oral*. Libros Pórtico, pp. 13-36.
- Beinhauer, W. (1973): *El español coloquial*, Madrid: Gredos S.A.
- Brown, P. & S. C. Levinson, (1987). *Politeness: Some universals in language usage*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Coulmas, F. (1981): "Poison to Your Soul. Thanks and Apologies Contrastively Viewed". En Coulmas, F (eds.): *Conversational Routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech: The Hague: Mouton Publishers*, pp. 69-91.
- Del Olmo Pintado, M. (2004): "Aportaciones de la etnografía de la comunicación". En Sánchez Lobato, J/Santos Gargallo, I (eds.): *Vademécum para la formación de profesores*. Madrid: SGEL, pp. 165-78.
- Escandell Vidal, M. V. (1993): *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Anthropos.

¹⁶ Resultados del efecto de multiplicación que la información nueva produce a través de un coste bajo de procesamiento, consíderese contexto como algo psicológico. Más información en Sperber y Wilson (1995)

- Europa, C. d, (2001). *Marco común de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación*, Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Versión digital del Instituto Cervantes en <http://cvc.cervantes.es/obref/marco/>
- Fredsted, E. (2005): "Politeness in Denmark: Getting to the point". En Hickey, L/Steward Clevedon, M (eds): *Politeness in Europe: Multilingual Matters LTD*, pp. 159-73.
- Fretheim, T. (2005): "Politeness in Norway: How Can You Be Polite and Sincere?" En Hickey, L/Steward Clevedon, M (eds.): *Politeness in Europe: Multilingual Matters LTD*, pp. 145- 58.
- Gutiérrez Ordóñez, S. (2004) "La subcompetencia pragmática". En Sánchez Lobato J/ Santos Gargallo, I: *Vademécum para la formación de profesores*. Madrid: SGEL, pp. 533-52.
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal*. Madrid: Gredos.
- Hernández Flores, N (2004): "La cortesía como la búsqueda del equilibrio de la imagen social". En Bravo D/Briz A (eds): *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel S.A, pp 95-107.
- Hickey, L. (2004): "Spanish pragmatics: Whence, where, whither?" En Márquez Reiter/ Placencia M. E (eds): *Current Trends in the Pragmatics of Spanish*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, pp 3-14
- Houck, N/Gass, S, M. (1996): "Non-native refusals: A methodological perspective" En Gass S.M / Neu J (eds.): *Speech Acts Across Cultures*. Berlin: Mouton de Gruyter, pp 45-64.
- Leech, G. N. (1983): *Principles of pragmatics*. New York: Longman.
- Moreno Fernández, F. (2004): "Aportaciones de la sociolingüística". En Sánchez Lobato J/Santos Gargallo I (eds): *Vademécum para la formación de profesores*. Madrid: SGEL, pp. 85-104.
- Searle, J. R., (1971/1976): *A taxonomy of illocutionary acts*: Trier.
- Sperber, D/ Wilson, D. (1995): *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford UK y Cambridge USA: Blackwell.
- White, B. A (1979): *A study of the use of politeness stereotypes in modern spoken Norwegian*, Oslo: Norskraft.