



UNIVERSITAT DE
BARCELONA



Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona

MÁSTER EN FORMACIÓN DE PROFESORADO DE
ESPAÑOL COMO LENGUA EXTRANJERA

CURSO 2015- 2017

“¿Cortés yo? ¡Y un jamón!”
Análisis de la evolución del tratamiento de la
cortesía en manuales de ELE de nivel superior

Raquel Trigo Campelo

Trabajo final de máster

Dirigido por Vicenta González

Julio de 2017

Este viaje comenzó a finales de 2015, cuando hablamos de cortesía con Carmen López en la asignatura de Lingüística textual, y a la vez hacía un módulo sobre la pragmática con el PDP ELE en el que participaba, entre otros, Victoria Escandell. A continuación surgió la idea de analizar una unidad dedicada exclusivamente a la cortesía de un extraño y vetusto libro, *El ventilador*, que cayó en mis manos, todavía no recuerdo cómo, enmarcado en la materia de Daniel Cassany. Cuando mi intención de realizar el TFM sobre un tema del que había estado leyendo durante meses cogía forma, me llegó la oportunidad de analizar los audios de *Abanico* y *Vitamina C1*. Gracias a Jaume Batlle por introducirme en el mundo del discurso y gracias al resto de personas nombradas por ilustrarme el camino de tan hermoso tema. Muchas gracias a las demás profesoras y profesores de este máster, por habernos tratado tan bien, habernos enseñado tanto y habernos abierto las puertas al maravilloso mundo de la docencia. Pero sobre todo gracias a mi tutora, Vicenta González, por guiarme en todo este proceso, sin ti este trabajo sería un barullo de muchas cosas que querer decir y pocas ideas de cómo hacerlo.

Resumen

Este análisis está enmarcado dentro de los trabajos sobre cortesía en los manuales de español como lengua extranjera. Con la creciente presencia en la enseñanza de la competencia comunicativa, crece también el interés por la competencia pragmática, sobre todo a raíz de la publicación del MCER y el PCIC, los cuales hacen especial mención a los niveles B2 y C1. El objetivo de este trabajo es analizar la evolución del tratamiento de la cortesía en manuales de ELE de nivel superior. Los métodos escogidos son *El Ventilador* (2006), *Abanico* (2010), *Vitamina C1* (2016) y *Nuevo Prisma B2* (2015). A través de un tratamiento de índice de frecuencia, de un análisis cualitativo y descriptivo de los tres actos de habla que se trabajan en los cuatro manuales (petición, consejo y contraargumentación), se llega a la conclusión de que los dos manuales más antiguos explotan el concepto de cortesía con más profundidad que los más novedosos, teniendo en cuenta tanto el tipo de actividad que presentan, como si la actividad está bien contextualizada y si se dan pruebas orales para apreciar la entonación de las intervenciones que puedan aparecer en la actividad.

Palabras clave: cortesía, manual, nivel superior, actos de habla, mecanismos atenuadores, petición, consejo, contraargumentación, contexto, entonación, tipo de actividad

Abstract

This analysis is framed within the works on courtesy in the manuals of Spanish as a foreign language. With the growing presence of communicative competence, the interest in pragmatic competition grows as well, especially as a result of the publication of the CEFR and the PCIC. Both make special reference to levels B2 and C1. The objective of this work is to analyze the evolution of the treatment of the courtesy in manuals of Spanish as a foreign language of superior level. The selected books are *El Ventilador* (2006), *Abanico* (2010), *Vitamina C1* (2016) and *Nuevo Prisma B2* (2015). Through a frequency index treatment, a qualitative and a descriptive analysis of the three acts of speech that are worked in the four manuals (request, advice and counterargumentation), it is concluded that the two oldest manuals exploit the concept of courtesy with more depth than the youngest ones. We take into account the type of activity they present and whether the activity is well contextualized and audios are given to assess the intonation of the interventions that may appear in the activity.

Keywords: politeness, textbook, high level, speech acts, attenuating mechanisms, request, advice, counterargument, context, intonation, activity type

Índice

1. Introducción	1
2. Marco teórico	3
2.1. Fundamentos teóricos	3
2.1.1. Introducción a la cortesía.....	3
2.1.2. Universalidad de la cortesía y su enseñanza	4
2.1.3. Conceptos clave de la cortesía	6
2.1.3.1. Principio de Cooperación y máximas.....	6
2.1.3.2. Distancia vs cercanía.....	7
2.1.3.3. Imagen	7
2.1.3.4. Estrategia coste-beneficio.....	7
2.1.3.1. Actos de habla.....	8
2.1.3.1. Estrategias.....	9
2.1.3.1. Mecanismos de atenuación	10
2.2. Estado de la cuestión	12
2.2.1. Tratamiento de la cortesía en el PCIC y MCER	12
2.2.1.1. Expresiones, fórmulas y construcciones	13
2.2.2. Tratamiento de la cortesía en manuales de ELE.....	14
2.2.2.1. Lagunas en el análisis de manuales de ELE.....	15
2.2.3. Tratamiento de la cortesía en propuestas didácticas de ELE.....	15
3. Objetivos	17
3.1. Objetivos y subobjetivos	17
3.1.1. Análisis de manuales de nivel superior	17
3.1.2. Análisis del tratamiento de la cortesía.....	17
3.1.3. Análisis de la evolución del tratamiento de la cortesía	18
4. Metodología	19
4.1. Justificación de la elección de materiales	19
4.2. Descripción de los materiales	20
4.2.1. <i>El ventilador</i>	20
4.2.2. <i>Abanico</i>	21
4.2.3. <i>Vitamina C1</i>	21
4.2.4. <i>Nuevo Prisma B2</i>	22
4.3. Categorías de análisis	23
4.4. Instrumentos y procedimientos de análisis	27
4.4.1. Instrumentos.....	27

4.4.1.1. Parrilla para el análisis de las actividades.....	27
4.4.1.2. Parrilla para la descripción de la actividad	28
4.4.2. Procedimientos de análisis	30
5. Resultados y análisis de los datos	31
5.1. Presentación de los resultados y análisis de los datos	31
5.1.1. Clasificación de las actividades según el acto de habla	31
5.1.2. Análisis cualitativo y descriptivo de las actividades analizadas	34
5.1.2.1. Resultados y análisis cualitativo y descriptivo de las actividades analizadas con el acto de habla de pedir	35
5.1.2.2. Resultados y análisis cualitativo y descriptivo de las actividades analizadas con el acto de habla de aconsejar.....	40
5.1.2.3. Resultados y análisis cualitativo y descriptivo de las actividades analizadas con el acto de habla de contraargumentar	42
5.2. Discusión de los resultados	46
5.2.1. Discusión según acto de habla	46
5.2.1.1. Acto de habla de pedir	46
5.2.1.2. Acto de habla de aconsejar	46
5.2.1.3. Acto de habla de contraargumentar	47
5.2.2. Discusión según aspectos trascendentes a los tres actos de habla analizados	48
5.2.2.1. Desequilibrio en cantidad de actividades con tratamiento de la cortesía	48
5.2.2.2. Presencia de estrategias vs presencia de fórmulas	48
5.2.2.3. Enseñanza explícita.....	49
5.2.2.4. Contexto	50
5.2.2.5. Entonación.....	51
5.2.2.6. Tipo de actividad.....	54
6. Conclusiones	55
6.1. Análisis de los manuales de nivel superior	55
6.2. Análisis del tratamiento de la cortesía	55
6.3. Análisis de la evolución del tratamiento de la cortesía	56
7. Bibliografía.....	57
7.1. Referencias bibliográficas	57
7.2. Referencias a manuales de ELE	60
7.2.1. Referencias a manuales de ELE analizados	60
7.2.2. Referencias a otros manuales de ELE	60

1. Introducción

Este análisis está enmarcado dentro de los trabajos sobre cortesía en los manuales de español como lengua extranjera. Con la creciente presencia en la enseñanza de la competencia comunicativa (Hymes, 1971), crece también el interés por la competencia pragmática (Escandell, 2004), sobre todo a raíz de la publicación de dos documentos de referencia, los cuales le otorgan a la cortesía una importancia de la que hace unos años carecía. Tanto el *Marco Común Europeo de Referencia* (Consejo de Europa, 2001) como el *Plan Curricular del Instituto Cervantes* (Instituto Cervantes, 2006) recalcan la necesidad de que el alumnado, ya desde niveles básicos, comiencen a distinguir los registros y a saber actuar en cada uno de ellos. Las dos obras hacen referencia al nivel B2 y C1 como punto de inflexión entre la adquisición de la competencia pragmática y su mayor dominio.

Repasando la bibliografía presente se puede observar que, aunque existen numerosas obras que tratan la cortesía y la competencia pragmática, no hay muchos trabajos sobre su presencia dentro de manuales de español como lengua extranjera, y sobre todo se percibe una notoria ausencia en niveles superiores de lengua. El *Plan Curricular del Instituto Cervantes* (Instituto Cervantes, 2006) comenta “La cortesía verbal aparece desde A1 —con atenuadores como «Por favor» o «Perdón»—, pero se desarrolla especialmente desde B2 en adelante”. Parece lógico, por lo tanto, que la cortesía sea trabajada desde lo más básico hasta el último nivel de maestría. De entre los manuales posibles, se ha escogido *El Ventilador* (Chamorro *et al.*, 2006), *Abanico* (Chamorro *et al.*, 2010), *Vitamina C1* (Serralde *et al.*, 2016) y *Nuevo Prisma B2* (Isa y Molina, 2015), por dos cuestiones principales. La primera de ellas, son manuales de nivel B2 y C1; y la segunda, son manuales con una diferencia de edad de casi diez años, por lo que son idóneos para percibir si existe alguna evolución entre los más antiguos y los más novedosos.

La cortesía es “el conjunto de estrategias conversacionales destinadas a evitar o mitigar las tensiones que aparecen cuando el hablante se enfrenta a un conflicto creado entre sus objetivos y los del destinatario” (Martín Peris, 2008). La cortesía es lo que surge con la intención de todo individuo de preservar la relación armónica con el resto de la sociedad. Para ello, en ciertas ocasiones, se recurre a mecanismos de atenuación, como por ejemplo, cuando queremos criticar la actitud de una persona, usamos preparadores y minimizadores para no dañar ni su imagen ni la nuestra: “No te lo tomes a mal pero estás siendo un poco egoísta”. Por otra parte, la cortesía verbal solo puede ser analizada dentro del intercambio conversacional, ya que es ahí donde entran en juego aspectos como el contexto (entendido

como la situación, la relación entre los interlocutores y la intención del intercambio, entre otros) u otros aspectos como son los gestos, la entonación, etc, los cuales condicionan el efecto que crean las palabras de un emisor en el receptor.

El objeto de este estudio serán las actividades que traten de forma explícita algún aspecto de la cortesía. Para un análisis válido, debe existir un equilibrio y coherencia entre los cuatro manuales. Para ello, se ha realizado en un primer estadio de análisis, una recopilación de todas las actividades y se han clasificado según el acto de habla que trabajen. Los únicos tres actos de habla que trabajan los cuatro manuales que, por lo tanto, serán los únicos actos de analizados son la petición, el consejo y la contraargumentación.

A continuación, a través de dos parrillas, se ha analizado, por un lado, la presencia de mecanismos de atenuación en estas actividades y, por otro lado, cómo se trabajan dos aspectos fundamentales de la cortesía: el contexto y la entonación. Además, para un análisis más correcto de los manuales, también hemos de tener en cuenta el tipo de actividad del que se trate. A partir de estas dos parrillas se intenta dar respuesta al objetivo principal del trabajo, analizar la evolución del tratamiento de la cortesía en manuales de ELE de niveles superiores.

Como conclusión, debido a la creciente importancia de las cuestiones pragmáticas en la enseñanza de lengua española y a la falta de trabajos sobre el estudio de la presencia de la cortesía en manuales de ELE, sobre todo de nivel alto, nos proponemos realizar un análisis partiendo de cuatro métodos de español, de niveles B2 y C1, para estudiar cómo tratan la cortesía y qué evolución se puede apreciar a lo largo de los diez años que se llevan. Para ello se tendrá en cuenta como referencia los mecanismo de atenuación tratados, el tipo de actividad del que se trate y la presencia de un contexto claro y de una entonación mediante muestras orales.

2. Marco teórico

Por un lado se tendrán en cuenta los fundamentos teóricos desde los primeros estudios relacionados con la cortesía hasta la actualidad. Por otro lado, es necesario profundizar en el estado de la cuestión tanto en documentos de referencia como son el *Marco Común Europeo de Referencia para las lenguas* (Consejo de Europa, 2001) y el *Plan Curricular del Instituto Cervantes* (Instituto Cervantes, 2006), como en estudios sobre la cortesía y en análisis de los propios manuales de español para extranjeros, con o sin propuestas didácticas. Todo esto nos llevará a una idea más clara de en qué momento estamos y a dónde pretendemos llegar en nuestro estudio.

2.1. Fundamentos teóricos

Comenzaremos comentando de forma general qué es la cortesía y qué tipos existen, para pasar después a analizar la importancia de esta dentro de la enseñanza de una lengua extranjera. Por último, nos detendremos brevemente en algunos aspectos relacionados con la cortesía necesarios para entender nuestro posterior análisis.

2.1.1. Introducción a la cortesía

En los últimos cuarenta años la competencia comunicativa (Hymes, 1971) se ha convertido en el objetivo central de la enseñanza de lenguas extranjeras o segundas lenguas. Como bien nos dice Escandell (2004: 1), “uno de los componentes básicos que se reconocen dentro de la competencia comunicativa es precisamente la competencia pragmática. [...] Además de las reglas gramaticales, hay otras pautas que determinan la adecuación del uso lingüístico”, es decir, las pautas pragmáticas. Además, existen contenidos lingüísticos pero también extralingüísticos (entonación, comunicación no verbal, etc.) de los que depende la cortesía.

Briz (2006: 36) define la cortesía como el “fenómeno de acercamiento en búsqueda del equilibrio social”. Escandell (1996) la divide en dos tipos: la codificada parte de una norma social (dar los buenos días, las gracias, etc.) y la interpretada surge como estrategia conversacional para conseguir unos fines específicos. Esta misma autora habla de dos propiedades básicas del ser humano para explicar su comportamiento comunicativo (1996). La primera de ellas es la racionalidad, ligada al Principio de Cooperación (Grice, 1975), donde el objetivo final es la transacción; la segunda de ellas es la imagen pública, ligada a la cortesía, donde el único objetivo es la interacción, lo que Bravo (2005) define como la

necesidad humana básica de afiliación, de formar parte del grupo, frente a la segunda necesidad, la autonomía, es decir, diferenciarse del grupo.

Ahora sí, atendiendo a otra clasificación, existen dos tipos de cortesía, la positiva y la negativa. La primera de ellas se usa como acto agradador y normalmente viene reforzada. Los FFA, *face flattering acts*, actos agradadores de imagen, se rigen por esta cortesía positiva (Kerbrat-Orecchioni, 1996). La segunda se usa con el objetivo de evitar un acto amenazador y por ello necesita ser suavizada. Aquí entran en juego los FTA, *face threatening acts*, actos amenazadores de imagen (Brown y Levinson, 1987). Ejemplos de estas dos clasificaciones son: *¡Qué guapo estás hoy!* (FFA); *No es por nada, pero hoy estás un poco desaliñado, ¿no?* (FTA). En el primer ejemplo, la imagen se alaba y se refuerza la impresión con una exclamativa. En el segundo ejemplo, intentamos quitarle peso con un preparador, para al final pedir un refuerzo por parte del oyente. Además, hay un minimizador en forma de adverbio (“un poco”), que suaviza el acto amenazador.

Por otro lado, María del Camino (2005), nos puntualiza cuatro tipos de cortesía teniendo en cuenta un factor adicional determinante, la situación.

Tipo	Descripción	Ejemplo
Descortesía	debe haber y no hay (suficiente) cortesía	Se choca con alguien en el paseo y no pide disculpas.
Cortesía	debe haber y hay cortesía	Se choca con alguien en el paseo y pide disculpas.
Acortesía	no hace falta y no hay cortesía	Pide el pan sin “por favor” ni “gracias” cenando con los amigos en un bar.
Supercortesía	no hace falta y hay (demasiada) cortesía	Pide el pan por favor y dando las gracias cenando con los amigos en un bar.

Tabla 1: Clasificación de los tipos de cortesía por Del Camino (2005)

2.1.2. Universalidad de la cortesía y su enseñanza

Como ya comentábamos, existe una cortesía verbal codificada y una interpretada. Esta última solo puede ser analizada dentro de una unidad dialógica, cuando existe intercambio (Bravo y Briz, 2004). En la conversación se crea un contrato de derechos y deberes corteses (Fraser, 1990) que se va firmando durante este intercambio. El primer estadio de la conversación es evaluar la situación y decidir activar o desactivar procesos corteses.

Después los filtros evaluadores interpretan y comprueban si hace falta activar algún proceso cortés adicional o desactivar alguno innecesario; siempre teniendo en cuenta el principio de prioridad, por ejemplo, a una pregunta se espera una respuesta y a una autocrítica no se espera una respuesta de conformidad.

Aun así, Bravo y Briz (2004) nos advierten, las intervenciones corteses están convencionalizadas en cada cultura y la codificación restringe las posibilidades de interpretación. No podemos, por ejemplo, pensar que no es cortés una petición con imperativo, ya que si estamos en un bar en España deja de ser descortés. Una petición en Francia es un FTA, un acto que amenaza la imagen, mientras que en China es un FFA, un acto agradador de imagen. Entra aquí el debate de si la cortesía es universal. Kerbrat-Orecchioni, en Bravo y Briz (2004) lo deja claro: sí es universal en el momento en que el fenómeno de cortesía existe en todas las sociedades, y no es universal en el momento en que sus manifestaciones cambian en cada sociedad. Para Brown y Levinson (1987) sus principios son universales pero su aplicación no. La imagen pública es universal, lo que varía en cada cultura son los elementos particulares para configurar tal imagen pública deseable. Aun así, el deseo de mantener la imagen es el principio dinámico para el desarrollo de toda interacción social.

Como ya se ha comentado, “la evaluación de la cortesía verbal solo es posible en el proceso de interacción mismo, entendida como efecto, solo puede ser evaluada contextualmente” entendiendo como contexto el entorno situacional, la prosodia, la mímica, etc. (Briz, 2006: 12). La cortesía no es absoluta, como decía Leech (1983), sino que necesita contexto; es por eso por lo que no valen las fórmulas, sino las estrategias.

Muchas veces se ha dicho que el enfoque de la cortesía como contrato conversacional (Fraser, 1990) presenta una visión paranoide de las relaciones sociales. Por otra parte, Bates (1976) sostiene que los niños aprenden a expresarse cortésmente a una edad relativamente tardía, ya que es más importante el componente proposicional y el objeto ilocutivo, mientras que la cortesía va en contra de la claridad y la eficacia comunicativa. Aun así no se debe olvidar que las estrategias de cortesía existen y los hablantes las utilizan sistemáticamente para asegurar o modificar el estatuto de sus relaciones sociales (Escandell, 1996). “Una lengua es ante todo un instrumento de comunicación y de participación en una determinada sociedad [...]. El alumno de ELE debe ir adquiriendo habilidades comunicativas y sociales desde el primer momento de su aprendizaje” (Escandell, 1996: 20). En resumen, el estudiante, independientemente de su edad, debe familiarizarse con cuestiones pragmáticas desde el momento en que entra en contacto con

la lengua extranjera, y debe hacerlo en forma de estrategias, no fórmulas cerradas que poco ayudan al no tener un contexto claro de aplicación.

2.1.3. Conceptos clave de la cortesía

Las primeras aproximaciones teóricas a la cortesía fueron llevadas a cabo por Lakoff (1973, 1975), Leech (1983) y Brown y Levinson (1978, 1987). Todas ellas conceptualizaban la cortesía como una estrategia cuya finalidad era la de evitar conflictos. Brown y Levinson definen la cortesía como un tipo de comportamiento para preservar la imagen del oyente, Leech recurre a metáforas sobre la economía, al igual que Fraser (1990) con su contrato conversacional. Leech y Lakoff parten del Principio de Cooperación de Grice (1975).

2.1.3.1. Principio de Cooperación y máximas

En el Principio de Cooperación de Grice reinan unas máximas para una enunciación perfecta:

- calidad: la enunciación debe ser verídica
- cantidad: la enunciación debe tener una extensión apropiada
- relación: la enunciación debe suponer una contribución relevante
- modo: la enunciación no debe contener expresiones ambiguas o que no se entiendan

Las normas de cortesía proporcionan una de las razones más importantes para alejarse de la aplicación literal del Principio de Cooperación. En la cortesía existen ironías (calidad), abundantes estrategias atenuantes (cantidad), ataques a la imagen del oyente (relación), e implicaturas (modo).

Tres años antes, Lakoff (1973) había dado tres estrategias básicas en forma de máximas para mantener un intercambio amigable y reforzar así las relaciones sociales, estas son:

- Sé amable (cortesía positiva)
- Da opciones (cortesía negativa)
- No impongas tu voluntad (cortesía negativa)

Aunque estas máximas ya estén un tanto desactualizadas, cuando se pase a las actividades de los manuales, se apreciará que, mediante muy diversas estrategias de atenuación, todas ellas se pueden reducir o abarcar con estas tres simples máximas.

2.1.3.2. Distancia vs cercanía

Los elementos que intervienen en cualquier intercambio comunicativo son el emisor, el destinatario, la situación y el enunciado. Sin embargo, estos no son los únicos elementos a tener en cuenta en un análisis completo; tan importantes como ellos son las relaciones que se establecen, es decir, la intención de los hablantes y su distancia social, la cual se mide con respecto a dos ejes fundamentales: jerarquía (distancia) y familiaridad (cercanía). Kerbrat-Orecchioni (1992) destaca en el primer eje el conocimiento mutuo, la relación afectiva y la situación; mientras que en el segundo entran en juego la edad, el estatus profesional y social, y el conocimiento adquirido no compartido.

2.1.3.3. Imagen

Un término adicional, relacionado con los FTA y los FFA, es la imagen, *face* en inglés, la cual se refiere a la personalidad de la persona “como miembro individual de la sociedad de la que forma parte”. Goffman (1967) introduce el concepto de imagen, pero son Brown y Levinson (1987) quienes la dividen en imagen positiva y negativa. La imagen positiva es aquella que se quiere mostrar y la que el otro no quiere dañar, y la imagen negativa es aquella que se pretende ocultar y en la que se esconden los deseos que pueden verse impedidos por otros. Estas dos imágenes no son opuestas, sino complementarias de una identidad social. Por un lado, no se debe olvidar que la cortesía positiva también se manifiesta para mitigar actos de habla no corteses, por ejemplo, como estrategia pseudoinclusiva (Haverkate, 1984), es decir, fingir que uno no entra en la acción aunque solo entren los otros interlocutores; se conoce como solidaridad simbólica con el oyente y se da sobre todo en relaciones asimétricas. Por otro lado, también usamos la cortesía negativa para proteger la imagen positiva, como cuando violamos intencionadamente la imagen positiva de uno mismo para evitar violar la del otro, por ejemplo, cuando alguien tropieza con un mayor sin querer y reprocha a sí mismo su torpeza.

2.1.3.4. Estrategia coste-beneficio

El coste-beneficio se define como la “estrategia de cortesía que, con menor coste verbal, alcance un objetivo” (Henk, 1994: 35). Es decir, ir al grano y acompañar, por ejemplo, una petición o una contraargumentación con una intervención muy larga, supone un coste para el emisor, pero un beneficio para el oyente, ya que no ve amenazada su imagen. De esta forma, el emisor también sale beneficiado y el coste lingüístico pasa a compensarse con el beneficio social, transaccional o ambos del intercambio.

2.1.3.5. Actos de habla

El acto de habla fue inicialmente descrito por Austin (1962) como un enunciado que un emisor dirige a un oyente en un determinado contexto. La cortesía no es un acto, es un subacto de otro acto de habla; por ejemplo, pedir es un acto de habla y los fenómenos corteses de los que echamos mano para llevar a cabo esta petición son los subactos. Diremos que un acto de habla es cortés cuando supone un beneficio para la imagen del destinatario y un coste para la del emisor, por ejemplo, un halago; mientras que un acto de habla es descortés cuando supone un beneficio para la imagen del emisor pero un coste para la del destinatario, por ejemplo, la crítica.

Escandell (2004) clasifica los actos de habla en:

- asertivos (el emisor refleja el estado de las cosas del mundo): insistir, negar;
- directivos (el emisor quiere que el destinatario haga algo): ordenar, mandar;
- compromisivos (el emisor debe llevar algo a cabo): prometer, garantizar;
- expresivos (el emisor manifiesta su estado físico o de ánimo): disculparse, felicitar;
- y declarativos (el emisor produce cambios en el mundo): declarar, nombrar.

Existen numerosas clasificaciones de los actos de habla según la forma que tengan de afectar la imagen del individuo. Grande (2005) los clasifica según amenacen la:

- imagen negativa del emisor: oferta, promesa...
- imagen positiva del emisor: confesión, autocrítica...
- imagen negativa del destinatario: petición, orden...
- imagen positiva del destinatario: insulto, reproche...

Leech (1983) clasifica los actos ilocutivos (intención con la que el emisor emite un enunciado a un receptor) en cuatro categorías:

- Acciones que apoyan la cortesía positiva: beneficio para el destinatario y coste para el emisor. El objetivo es mejorar la relación social. Agradecer, felicitar, ofrecer.
- Acciones prácticamente indiferentes a la cortesía: no hay desequilibrio entre coste y beneficio. Informar, anunciar.
- Acciones que entran en conflicto con la cortesía negativa: coste para el destinatario así que hay que mitigar la descortesía y no deteriorar la relación social. Preguntar, ordenar.

- Acciones dirigidas frontalmente contra el mantenimiento de la relación social, donde no hay cortesía: amenazar, acusar.

Como se ve, estas categorías de Leech (1996) pueden compaginarse con las anteriores presentadas por Grande (2005), ya que al fin y al cabo las acciones que apoyan una determinada cortesía van a apoyar una determinada imagen; sin olvidar las excepciones que se presentaron anteriormente. Aun así, todo depende del acto perlocutivo¹ del interlocutor y no del acto ilocutivo del emisor, es decir, todo depende del efecto que surja en el oyente y no de la intención inicial del emisor.

2.1.3.6. Estrategias

Por otra parte, se viene hablando desde los párrafos anteriores de estrategias de cortesía, las cuales pueden expresarse de forma diversa. Grande (2005) las ordena de menor a mayor riesgo de amenaza:

- Estrategia abierta sin tener en cuenta la imagen: *Ponte a fregar los platos.*
- Estrategia abierta orientada hacia la imagen positiva del destinatario: *Anda, cariño, ¿friegas tú los platos?*
- Estrategia abierta orientada hacia la imagen negativa del destinatario: *¿Podrías fregar los platos?, no hay ninguno limpio.*
- Estrategia encubierta: *El fregadero está lleno y no hay platos para la cena.*
- No realizar acto amenazador.

Se podría llegar a la conclusión de que cuanto más directo, más descortés, y cuanto más indirecto, más cortés. Veamos este ejemplo:

Directo
<i>Contesta al teléfono.</i>
<i>¿Contestas al teléfono?</i>
<i>¿Puedes contestar al teléfono?</i>
<i>¿Te importaría contestar al teléfono, por favor?</i>
Indirecto

Tabla 2: Evolución de los enunciados de más directo a más indirecto.

¹ Reacción que provoca un enunciado emitido por un emisor en un receptor.

En las dos series de ejemplos que hemos visto, comprobamos que existen ciertos patrones, son las estrategias atenuantes. Veamos pues, un ejemplo de cortesía a través de la estructura interna de una petición, en la cual observamos una serie de estrategias para no amenazar la imagen del oyente: *Oye, Juan, si vas a la cocina, ¿me traes una cerveza? Me muero de sed.*

- *Oye, Juan,* → alertador,
- *si vas a la cocina,* → desarmador,
- *¿me traes una cerveza?* → petición mediante interrogativa,
- *Me muero de sed.* → justificador.

Mientras que los alertadores, los desarmadores y los justificadores son algunos de los modificadores externos, la petición se puede considerar el núcleo, es decir, la estructura mínima y obligatoria para llevar a cabo el acto de habla. Además, el núcleo está acompañado por un mitigador sintáctico, la interrogativa.

Aun así, se debe tener en cuenta que es falsa la creencia de que a menos atenuantes, menos cortesía. Lo que sí que es cierto es que a más proximidad entre los participantes, menos cortesía es necesaria. “¡La puerta!” parece descortés pero no tiene por qué serlo en una situación entre amigos (v. tabla 3); es por ello por lo que necesitamos filtros evaluadores y por eso la cortesía codificada no es suficiente, hay que evaluar la cortesía con la interacción dentro de un contexto específico.

intensificación	↔	atenuación
<i>¡Joder, la puerta!</i>	<i>La puerta.</i>	<i>¿Podrías cerrar la puerta?</i>

Tabla 3: Diferente grado de intensificación y atenuación

2.1.3.7. Mecanismos de atenuación

Díaz Pérez, en *La cortesía verbal en inglés y español* (2003), hace una clasificación de los mecanismos de atenuación presentes en cuatro actos de habla: peticiones, peticiones de disculpas, expresiones de agradecimiento y, finalmente, quejas. En este análisis, se tendrá en cuenta la clasificación de las peticiones, por ser la más completa y también la que mejor se puede extrapolar a otros actos de habla. En primer lugar, separa el acto nuclear de aquellos otros elementos que no son imprescindibles, como son los alertadores, cuya función es atraer la atención del oyente y dirigirla al acto de habla que se producirá. Ejemplos son el título/rol, el apellido, el nombre de pila, el pronombre, u otro captador de

atención del tipo “hola”, “perdona” o “disculpe”. A continuación aparece el propio acto nuclear, que puede venir también acompañado de mitigadores sintácticos, léxicos y frasales. En última instancia aparecen los modificadores externos, los cuales pueden encontrarse también antes del acto nuclear. Estos, al igual que los mitigadores, tienen una función atenuadora, pero no están dentro del acto nuclear, sino que lo acompañan.

A continuación se hace una especificación en detalle de los tipos de mitigadores y modificadores que nos ayudará posteriormente en nuestro análisis. Dentro de los mitigadores sintácticos se encuentran:

1. Interrogativas: *¿Me dejas los apuntes?*
2. Negación de una condición preparatoria: *¿No podrías decirle que viniese?*
3. Subjuntivo: *Quisiera saber si podría ayudarme con una cosa.*
4. Condicional: *Vengo a ver si me podría ayudar.*
5. Aspecto progresivo: *Estaba preguntándome si tendrías un momento.*
6. Tiempo pasado: *Quería saber si puedo llegar un poco más tarde.*
7. Cláusula condicional: *Si no te importa, me gustaría que leyese esto.*

Dentro de los mitigadores léxicos y frasales se encuentran²:

1. Marcador de cortesía: *¿Puedes venir, por favor?*
2. Mecanismo consultativo: *¿Crees que podría echarle un ojo a tus apuntes?*

Los modificadores externos que se tendrán en cuenta son:

1. Preparador: *¿Tienes un momento? Quería preguntarte una cosa.*
2. Justificador: *¿Me ayudas? Es que no entiendo esto.*
3. Desarmador: *Seguro que no te importa venir aquí, ¿no?*
4. Minimizador: *¿Puedes venir? Será solo un minuto.*
5. Mecanismo adulador: *Tú que sabes del tema, ¿me ayudas?*

Díaz Pérez (2003) aporta una clasificación específica atendiendo en un primer nivel al acto de habla, y en un segundo nivel, a diferentes tipos de mecanismos de atenuación. Por eso, se ha optado por esta clasificación en el análisis, ya que combina elementos gramaticales, lexicales, sintácticos y semánticos, y resultan unas categorías bastante completas.

² En la tabla original también había minimizadores, subjetivadores, reductores y marcadores pragmáticos interpersonales que se han eliminado por estar ya presentes en otras clasificaciones, evitando así la redundancia.

2.2. Estado de la cuestión

2.2.1. Tratamiento de la cortesía en el PCIC y MCER

Se ha hablado de la cortesía desde antes de Leech (1983), por lo que es de esperar que documentos de referencia como el *Marco Común Europeo de Referencia* (Consejo de Europa, 2001) o el *Plan Curricular del Instituto Cervantes* (Instituto Cervantes, 2006) den importancia a la cortesía dentro de la competencia pragmática, siendo esta clave dentro de la competencia comunicativa. Para ser más exactos, si comenzamos con el PCIC, ya en el apartado de objetivos de A2, se habla de ser “capaces de poner en juego adecuadamente convenciones sociales básicas, como las normas de cortesía más elementales” (Instituto Cervantes, 2006:81) o en el apartado de gramática de B2 aparecen el pretérito imperfecto de indicativo y el condicional simple como mecanismos de cortesía. Además, en la introducción del apartado de las funciones, el PCIC matiza

“A partir del nivel C1 se parte de la idea de que el alumno ha de ser capaz de desenvolverse tanto en contextos en los que se emplea un grado de formalidad menor [...], lo que implica un mayor dominio de estrategias conversacionales relacionadas con la cortesía verbal [...], como en contextos que requieren un grado de formalidad mayor, lo que exige [...] un alto grado de desarrollo de la competencia funcional. En todo caso, a partir del nivel B2 se inicia la presentación de exponentes que incluyen expresiones idiomáticas y frases hechas.” (Instituto Cervantes, 2006: 208)

En este apartado de funciones, el PCIC se extiende más en las estrategias *directas* (abiertas y directas, en la terminología de Brown y Levinson), *atenuadas* (abiertas e indirectas en la terminología de dichos autores) [...] o *encubiertas*³. Por ejemplo, en el nivel C1, para negarse a un cumplimiento, podemos recurrir a la forma cortés y la forma tajante. En la primera de ellas: *me temo que es imposible / que no es posible; o sintiéndolo mucho, me es / resulta imposible* (estrategia atenuada). En la segunda de ellas; *por nada del mundo / ni por todo el oro del mundo; no tengo la menor intención de... o ni hablar / ni lo sueñes / ni pensarlo / ni loco* (estrategia directa).

Existe además un apartado para las tácticas y estrategias pragmáticas de todos los niveles del MCER, no solo de la cortesía atenuadora, sino también valorizante, además de incluir un apartado para la modalización. En el apartado de géneros discursivos aparecen mecanismos corteses dentro de, por ejemplo, la deixis personal: desplazamiento de 1.^a a 3.^a persona de singular (*la empresa ha cerrado la oficina*), a construcciones con valor impersonal (B2) (*se ha cerrado la oficina*) o a 2.^a persona de plural (C1) (*hemos cerrado la*

³ Aquí se sigue la clasificación de Grande (2005), por estar más actualizada y completa (v. p. 6).

oficina) para atenuar la fuerza de lo dicho, despersonalizar al enunciador o incorporar a la audiencia en el discurso respectivamente. Se debe por último concretar que el PCIC parece quedarse en el acto de habla de la petición, y la aceptación y el rechazo de la misma, de manera formal e informal, de forma tajante y atenuada, sin pronunciarse con detenimiento sobre otros actos de habla.

En el caso del *Marco Común Europeo de Referencia* (Consejo de Europa, 2001), se introducen las competencias sociolingüísticas y las pragmáticas, además de tres tipos de cortesía: la positiva (mostrar interés por el bienestar de una persona), la negativa (utilizar enunciados evasivos) y la descortesía, es decir, el incumplimiento deliberado de las normas de cortesía⁴. Por último, los autores añaden que

“Desde el nivel B2, se ve que los usuarios son capaces de expresarse adecuadamente [...] y comienzan a adquirir la capacidad de abordar la variedad del habla, además de un grado mayor de control sobre el registro y los modismos.” (Consejo de Europa, 2001: 118)

Como se puede observar, en los dos casos se nombra el nivel B2 como límite entre la ya adquirida competencia pragmática para contextos formales e informales a partir de este nivel y la introducción de modismos dependiendo del registro. Es por ello, entre otras razones, por lo que se ha decidido analizar manuales de nivel B2 y superior a este.

2.2.1.1. Expresiones, fórmulas y construcciones

Llegados a este punto es necesario detenerse y especificar qué se entiende por cada uno de estos conceptos que aparecerán en el análisis, ya que como dice el MCER (Consejo de Europa, 2001), a partir de niveles altos, comienzan a aparecer en un grado mayor de control los modismos. En este trabajo se ha optado por considerar estos tres términos para el análisis de las actividades: expresiones, fórmulas y construcciones. Además, a riesgo de que las definiciones parezcan inexactas, se ha optado por esta distinción para una clasificación más clara de cara al análisis:

- Expresiones: conjunto de palabras fijas con un significado diferente al de sus palabras por separado. Por ejemplo: *¡Y un jamón!, Anda que no.*
- Fórmulas: expresión convenida, breve, precisa y exacta pero que forma parte de una expresión más larga que no tiene porque ser precisa ni exacta. Por ejemplo: *Por lo que dicen,...; A fin de cuentas...*

⁴ Aquí se sigue la clasificación de María del Camino (2005), por ser más completa (v. p. 3).

- Construcciones: como su nombre indica, grupo de palabras que deben ser construidas atendiendo a unas reglas de gramática determinadas. Por ejemplo: *¿Le importaría que + pretérito imperfecto de subjuntivo?*; *Es recomendable/aconsejable + que + presente de subjuntivo*.

En último lugar, lo que el MCER considera modismo es una expresión característica de la lengua, con una estructura fija y un significado que no se puede deducir del significado de las palabras que lo forman. La diferencia que se establece con la expresión es que esta es más corta, véase el modismo “en un abrir y cerrar de ojos” y la expresión “¡Venga ya!”.

2.2.2. Tratamiento de la cortesía en manuales de ELE

Como ya se ha explicado en el apartado anterior, vienen publicándose desde hace varias décadas numerosos trabajos sobre la cortesía en español para extranjeros, además de otros sobre su implicación en el aula. Pero, ¿y en los manuales? Existen estudios sobre manuales para públicos específicos como “El tratamiento de la cortesía en el PCIC aplicado a la enseñanza de ELE a germanohablantes” de Anja Grimm, o “Las manifestaciones de (des)cortesía verbal y la interferencia intercultural de alumnos brasileños” de Adriana Marcelle (2011). La primera de ellas analiza dos manuales entre los cuales se encuentra *¿Qué pasa?*. Este manual tiene como destinatarios a jóvenes entre 13 y 16 años y el nivel no excede del B1 y la cortesía que se muestra se limita prácticamente al uso de *tú* y *usted*. La segunda obra mencionada tiene como objeto de estudio *Prisma* (Castro y Cerdá, 2013), de nivel C1. En este caso la autora crea una parrilla que tiene en cuenta aspectos relacionados con la competencia comunicativa y la pragmática, pero no se centra en la cortesía para su análisis⁵.

Otros estudios que se han considerado útiles para la redacción de este trabajo, pero también para la consolidación de componentes teóricos sobre la cortesía son “Aproximación a la cortesía verbal en manuales de ELE” (2016), de Sara Bani y Almudena Nevado, y “La función pragmático-comunicativa del rechazo cortés a las invitaciones o propuestas” (2012) de Estela Bartol. El primero de ellos analiza una serie de materiales, de los cuales destaca *Abanico* (Chamorro *et al.*, 2011), el cual también será analizado aquí. Lo interesante de este trabajo es que se centra en ciertos elementos gramaticales de los que depende la cortesía:

⁵ Estos aspectos son la concepción de la lengua, el concepto de competencia comunicativa, el concepto de competencia pragmática (cp), los objetivos generales, el reflejo de la cp en los distintos componentes del proyecto didáctico-curricular, el fin, las metas educativas, la metodología didáctica del manual, la configuración de una identidad cultural plural y mediación, cuestiones de contraste con la lengua / cultura de origen, la presencia de contenidos y actividades para la adquisición de cp, el *input*, las funciones comunicativas y los exponentes lingüísticos, las actividades de producción, y la movilidad de trabajo.

pronombres personales, imperativo y condicional. El segundo de los trabajos consultados no menciona ningún manual pero resulta especialmente provechoso debido al gran análisis que hace de las excusas en español. Por otra parte, crea una propuesta didáctica, por lo que la autora no se queda en la exposición de los datos, sino que los aplica en el aula.

2.2.2.1. Lagunas en el análisis de manuales de ELE

Si los trabajos que se acercan al tratamiento de la cortesía se han centrado en aspectos gramaticales o más de forma general en la competencia comunicativa, se echan de menos trabajos que se aproximen a esta cuestión teniendo en cuenta la tipología de actividades, es decir, contemplando los procesos cognitivos inherentes a ellas. Así es necesario una aproximación desde la perspectiva que plantea Bloom (1956). Si bien este autor no se centra en la enseñanza de lenguas extranjeras, sí que sus reflexiones pueden ayudarnos en el microanálisis de las actividades que configuran el *corpus*. La clasificación que propone Javier Anfrún (2011), basada en la Taxonomía de Bloom (1956), contiene tres tipos de actividades, las cuales se dividen a su vez en otras dos y que siguen el orden natural de la explotación de contenidos: memorizar > comprender > aplicar > analizar > evaluar > crear. Además, también se dará protagonismo a la entonación y a la presentación del contexto o situación para la resolución de las actividades, que como ya se ha visto en este marco teórico, son imprescindibles para analizar correctamente la cortesía.

Como resultado de todo lo expuesto, se llega a la conclusión de que es necesario hacer un análisis más específico de manuales de español como lengua extranjera. Aunque existen más trabajos de los aquí mencionados, se considera que este puede ser un aporte en el análisis de materiales existentes del campo, sobre todo en niveles superiores, donde la carencia es todavía mayor.

2.2.3. Tratamiento de la cortesía en propuestas didácticas de ELE

Aunque existen propuestas como las de Barros y Barros, “(Des)cortesía en los medios de comunicación” (2011) y el ya mencionado Díaz Pérez (2003), la realidad es que en pocas ocasiones se pueden encontrar trabajos de cortesía que muestren aplicaciones didácticas explícitas. Así, los primeros autores mencionados proponen mostrar distintos anuncios de televisión o noticias de prensa para que los estudiantes observen si son actitudes corteses o descorteses. Por su parte, Díaz Pérez (2003) propone escuchar un diálogo e identificar el acto de habla, además, los estudiantes tienen que adivinar el contexto situacional. O al revés, tienen la situación y deben decidir si la relación demanda alguna estrategia determinada. En niveles más bajos propone presentar las situaciones con diversas

estrategias y decidir cuál es la mejor. Para la propia introducción de estos fenómenos de cortesía que muchas veces son desconocidos para nuestros estudiantes, el autor nos propone usar diversas fuentes de lengua y observar bajo qué circunstancias se expresa gratitud o se piden disculpas (aspectos sociopragmáticos) y además observar qué estrategias y medios lingüísticos se usan para esos determinados actos de habla (aspectos pragmlingüísticos). Debemos aquí puntualizar que ninguno de estos autores presenta una serie de fórmulas para usar, sino que parten del estudio de la relación, la situación, las estrategias, etc.

3. Objetivos

Ante la situación presentada en el apartado anterior, se analizan para este trabajo las propuestas didácticas sobre cortesía presentes en diversos manuales de español para extranjeros, los cuales dicen basarse en el MCER y en el PCIC, donde ya se ha visto que los aspectos pragmáticos toman un papel clave a partir del B2, nivel desde el cual se parte en este análisis. Por último, hay que destacar que nuestra labor será exclusivamente de análisis, es decir, no se presentará ninguna propuesta didáctica de mejora de tales manuales ni independientemente de estos. Sin embargo, según los resultados a los que nos lleve dicho análisis, se puede tener en cuenta para el futuro la creación de una eventual propuesta didáctica o un posterior decálogo de estrategias con posible explotación en el aula.

3.1. Objetivos

Nuestro objetivo principal es

- analizar la evolución del tratamiento de la cortesía en cuatro manuales de nivel superior publicados con diez años de diferencia.

Este macroobjetivo puede dividirse en tres partes:

- el análisis de los propios manuales de nivel superior,
- el análisis del tratamiento de la cortesía en cada uno de ellos, teniendo en cuenta los actos de habla coincidentes en todos ellos (pedir, aconsejar, contraargumentar), y
- el análisis de la evolución de este tratamiento de la cortesía a través de manuales de diferentes épocas.

3.1.1. Análisis de manuales de nivel superior

La presencia en el mercado de manuales de niveles superiores es inferior que la de sus predecesores, es por eso por lo que también existe una carencia significativa de trabajos de análisis en estos niveles. Nos interesa por lo tanto abrir la puerta a este ámbito, ya que, como se ha visto en el marco teórico, existe una creciente importancia de aspectos pragmáticos en el aula de ELE, sobre todo llegados a los niveles superiores de la lengua.

3.1.2. Análisis del tratamiento de la cortesía

Se analizará la cortesía en cuatro manuales (*El Ventilador*, *Abanico*, *Vitamina C1*, *Nuevo Prisma B2*), centrándonos en su presencia de forma explícita, es decir, en aquellas

actividades que tienen como objetivo algún aspecto relacionado con la cortesía. Se dejarán a un lado las actividades donde el uso de la cortesía es opcional y el objetivo de la actividad no sea su explotación. Para ello se realizará primeramente un tratamiento de índice de frecuencia que compare la presencia de la cortesía en todos los manuales y se clasificarán las actividades según el tipo de acto de habla que se trabaje. A continuación se realizará el análisis cualitativo donde se estudia cómo se trabajan tales actos de habla en cada manual.

3.1.3. Análisis de la evolución del tratamiento de la cortesía

A la par, se llevará a cabo una comparación entre dos niveles y dos épocas distintas. Además del análisis de manuales de niveles superiores, nos parece inevitable trabajar con dos niveles distintos, B2 y C1, justo los siguientes al nivel umbral, el B1. Así, es imprescindible no solo el análisis de la presencia de aspectos de cortesía en estos manuales, sino la comparación de cómo son tratados tales aspectos en cada uno de los manuales, y a la vez observar si se presenta algún cambio o mejora desde los dos manuales más antiguos, con una edad aproximada de diez años, y los dos más novedosos, que tienen entre uno y dos años en el mercado. A partir de las publicaciones del Consejo de Europa (2001) y del Instituto Cervantes (2006), además de los continuos trabajos sobre la creciente importancia de la pragmática en el aula de ELE, cabe esperar una correspondiente mayor presencia de estos aspectos en los manuales más actuales.

4. Metodología

Para este análisis se ha adoptado un enfoque descriptivo, se trata de un estudio de caso en el que se intenta profundizar en un fenómeno a partir de la selección de un *corpus* cerrado. Así, teniendo en cuenta nuestro *corpus* y partiendo de unas parrillas de categorías basadas en conceptos presentados en el marco teórico que permitan un tratamiento de índice de frecuencia y un análisis cualitativo, se llega a unas conclusiones acerca de la evolución del tratamiento de la cortesía y del propio tratamiento de la cortesía en los manuales de español como lengua extranjera.

Las categorías de análisis no se han formulado *a priori*, sino que han emergido de la bibliografía específica sobre el tema y a partir de un primer análisis exploratorio de los libros que configuran el *corpus*. Esto implica que las categorías se hayan ido redefiniendo a medida que avanzaba el análisis hasta la versión definitiva que se presenta en el punto 4.3.

4.1. Justificación de la elección de materiales

El hecho de que no existan apenas estudios sobre cuestiones relacionadas con la cortesía en los manuales de ELE de niveles superiores, aparte de algunos de uso específico, nos llevó a plantearnos el análisis de dos manuales de C1 (según el MCER), ya que la cantidad es inferior. Se ha optado por prescindir del nivel C2 al encontrarnos con menos opciones para elegir. Así, los primeros seleccionados fueron *El Ventilador* (Chamorro *et al.*, 2006) y *Vitamina C1* (Serralde *et al.*, 2016), de Difusión y Sgel respectivamente⁶. Se ha decidido partir de manuales publicados en editoriales españolas, ya que son las más familiares, las que más se usan dentro de España y las que contaban con un acceso más sencillo.

Para la selección de los siguientes manuales se tuvo en cuenta que *El Ventilador* poseía un predecesor, *Abanico*, de nivel B2, por lo que se considera pertinente analizar este otro método de los mismos autores y comparar su contenido con el de su sucesor. Es en la elección del cuarto manual donde más hubo que reflexionar. Por una parte, se podía seguir con un análisis de dos series, pero *Vitamina C1*, recién publicado en 2016, no pertenece a ninguna. Otros manuales barajados incluidos en series fueron *A fondo* (Coronado *et al.*, 2003) de Sgel, *En acción* (Gutiérrez, 2010) de En clave ELE y *Sueña* (Blanco *et al.*, 2007) de Anaya (estos dos últimos dentro de una serie mayor). Sin embargo, se ha optado por mantener *Vitamina C1*, debido a su novedad y a los aportes modernos que podría contener. Por otra parte, existía la posibilidad de analizar otro manual del nivel avanzado y que fuese

⁶ El manual *C de C1* de la Editorial Difusión no fue analizado porque se publicó en marzo de 2017, cuando este trabajo ya había sido iniciado.

de reciente publicación, es por eso por lo que se ha elegido *Nuevo Prisma B2* (Isa y Molina, 2015) de Edinumen, que aunque pertenezca a una serie más grande, es el único dentro de ella reeditado y cumple con las otras dos características. Ningún otro manual de Sgel cumplía estas características, por lo que se incorporó esta tercera editorial, Edinumen.

Por último, se ha optado por el análisis únicamente del libro del alumno, ya que solo *Abanico* y *Nuevo Prisma B2* cuentan con libro del profesor. *Abanico* y *Nuevo Prisma B2* también incluyen un cuaderno de ejercicios, pero no se analizarán, pues los otros dos manuales, *El Ventilador* y *Vitamina C1* no constan de ellos.

4.2. Descripción de los materiales

4.2.1. *El Ventilador*

El Ventilador es un manual de ELE para nivel superior publicado por la editorial Difusión en 2006. Los autores, M. D. Chamorro Guerrero, G. Lozano López, A. Ríos Rojas, F. Rosales Varo, J. P. Ruiz Campillo y G. Ruiz Fajardo, consideran que cuando se llega a este nivel, se ha tendido a pensar que los estudiantes necesitan textos densos, literarios o intelectuales, dejando de lado el desarrollo de la competencia comunicativa. “Se pretende que el estudiante acceda a nuevos contenidos, involucrándose de manera activa” (Chamorro *et al.*, 2007: 8). Este manual “promueve un aprendizaje desde una visión comunicativa de la lengua y, en particular, desde el enfoque por tareas”. Por último, los autores defienden que el manual parte de una concepción de la gramática basada en la atención al significado (enfoque léxico) y de una voluntad de que la dirección del aprendizaje recaiga en el estudiante (enfoque orientado a la acción). Además, este manual incorpora un CD y un DVD para que el estudiante pueda desarrollar la comprensión auditiva y audiovisual y encuentre de esta forma motivaciones multisensoriales, relevantes a la hora de apoyar el esfuerzo del estudiante.

El Ventilador está dividido en seis ámbitos. Como los autores explican, el objetivo es que cada curso haga hincapié en aquellos aspectos que necesiten ser profundizados y poder así crear un itinerario propio. Estos ámbitos son: “Saber hablar” (conversación), “Saber hacer” (reflexión y práctica de cuestiones de pragmática), “Saber cultura”, “Saber entender” (desarrollo de la comprensión audiovisual y lectora), “Saber palabras” (vocabulario y diferencias de registro) y “Saber gramática” (reflexión y práctica de cuestiones formales).

Cada uno de estos ámbitos se divide en cinco sesiones, las cuales están estructuradas en: “Escenario” (una página presentando el tema de la sesión con sus objetivos), cuatro páginas de actividades (macrotarea o conjunto de actividades), una página de “Radio Ventolera” (comprensión auditiva) y “Taller de escritura” (tarea para casa), y “Todo bajo control” (una página de actividades de elección múltiple, elementos formales y enunciados para corregir).

4.2.2. Abanico

Abanico, de los mismos autores que *El Ventilador*, fue publicado por primera vez en 2010, aunque la nueva versión, la que se analizará es de 2014, ambas posteriores temporalmente a *El Ventilador*, pero de un nivel más bajo, el B2. Las diferencias entre la versión del 2010 y la del 2014 se centran en el grafismo y las imágenes. El cambio más importante fue la introducción de “Taller de escritura”, una última página en cada unidad para trabajar la expresión escrita, también incluido en *El Ventilador*. Por último, las doce páginas finales las ocupa un juego que sirve como evaluación final. Antes de esta parte, en cada unidad se presenta “Un poco de literatura”, una sección donde se usan textos literarios, pero a veces también históricos, para trabajar normalmente aspectos relacionados con la gramática.

Este manual cuenta con doce unidades de acuerdo con una estructura lineal típica en los libros de idiomas para el aula e incluye “desde actividades de reflexión formal hasta juegos y simulaciones, desde ejercicios individuales hasta tareas que enrolan a toda la clase” (Chamorro *et al.*, 2010: 8). Además de su intención de acercar al alumno a las “especiales características de la forma de entender el mundo que compartimos los hablantes de español”, los autores explican que

“la reflexión formal [...] se plantea en términos oracionales y discursivos, aprovechando el contexto establecido por la actividad. Se subraya así el uso real de la lengua y la responsabilidad pragmática que se deriva de él. [...] Cada actividad implica la presencia de los diferentes modelos discursivos y de las destrezas adecuadas, procurando, además, que estas aparezcan integradas de manera natural.” (Chamorro *et al.*, 2011: 8)

Para terminar, este manual incluye un CD con las pistas de audio. Al igual que *El Ventilador*, la mayoría de las comprensiones auditivas son de índole periodística.

4.2.3. Vitamina C1

Este manual se divide en doce temas, con un apéndice de gramática de más de 30 páginas de actividades de refuerzo formal, además de las transcripciones de los audios y las

soluciones de todas las actividades. Como nos explican sus autores, Berta Sarralde, Eva Casarejos, Mónica López y Daniel Martínez, *Vitamina C1*, un manual orientado a la acción, ofrece un *input* de textos auténticos, temas universales, una extensa tipología de géneros textuales, foco en el léxico, tareas significativas y “cuadros gramaticales breves y sencillos con explicaciones pragmáticas de los usos de la lengua que se amplían en la parte final del libro” (Sarralde *et al.*, 2016: 5).

Después de la primera página, con la portada de la unidad, donde se muestra el tema y sus contenidos, aparecen cuatro secciones para abordar el tema desde diferentes puntos de vista. Estas secciones pueden trabajarse de forma aislada, además dentro de alguna de ellas existen actividades similares a las del examen DELE C1. Por último, la página final, titulada “En acción”, presenta tareas enfocadas al fomento de textos generados. Esta última parte nos recuerda al “Taller de escritura” de los anteriores dos libros. Una novedad que introduce este manual y no hacían *El Ventilador* o *Abanico* es el “Diario de aprendizaje”, como reflexión autoevaluativa del alumnado. A diferencia de los dos anteriores, sus audios están disponibles para oír o descargar de forma *online*, sin código o necesidad de CD o DVD.

4.2.4. Nuevo Prisma B2

Este manual, publicado en 2015, “sigue un enfoque comunicativo, orientado a la acción y centrado en el alumno [...] con actividades que desarrollan el aprendizaje cooperativo y las estrategias de aprendizaje y comunicación” (Isa y Molina, 2015: 6). Además de la reflexión intercultural, “también se tiene en cuenta el componente emocional” para “aumentar la motivación” del estudiante. Por otro lado, los autores, David Isa y Susana Molina, también nos aclaran que el manual está hecho según las recomendaciones del MCER y del PCIC. Por último, este manual puede ser adquirido con el CD, aunque en el libro del alumno se da el código para descargar los audios.

Nuevo Prisma B2 está dividido en doce unidades, cada una de las cuales, además de los contenidos funcionales, gramaticales y lexicales, incluye componentes estratégicos, contenidos culturales y un apartado de fonética y ortografía. Al principio de cada unidad aparecen estos contenidos especificados y al final se presenta un diario de aprendizaje para la reflexión y autoevaluación del aprendiente. En la última parte del manual se nos presenta una prueba de examen de nivel B2 del DELE.

4.3. Categorías de análisis

Para la creación de las categorías necesarias para el análisis de las actividades se ha tenido en cuenta la codificación propuesta por Díaz Pérez en *La cortesía verbal en inglés y español* (2003) ya mostrada en el marco teórico. Se han elaborado dos parrillas, la primera de ellas se aplicará en el análisis de cada conjunto de actividades seleccionadas de los cuatro manuales. De la clasificación de Díaz Pérez (2003) tomamos, en primer lugar, los alertadores; en segundo lugar, los mitigadores, tanto sintácticos como léxicos; y por último, los modificadores externos, esos que sin estar dentro del propio acto, lo moldean para crear una percepción específica en el oyente.

En la segunda de las parrillas se llevará a cabo una descripción de la actividad. Esta parrilla tendrá en cuenta el contexto, la entonación y el tipo de actividad. En el contexto se estudia si la situación, la intención y la relación entre los hablantes se trabaja, se especifica, o si es el contexto del aula. Con la entonación se estudia si la prosodia de los enunciados se presenta de forma explícita en forma de audio y si, además, se trabaja. No se hará ningún estudio de la entonación que pueda aparecer en las muestras orales de los manuales, ya que el objetivo principal es ver cómo se trabaja este aspecto desde el punto de vista de ausencia / presencia dentro de los manuales. Por último, para el tipo de actividad se ha tenido en cuenta la clasificación de Javier Anfrún (2011), basada en la Taxonomía de Bloom (1956), donde en una primera división aparecen tres tipos de actividades, las cuales se dividen a su vez en otras dos. A partir de ahí, las diferentes clasificaciones son numerosas, por lo que solo se tendrán en cuenta estos primeros y más generales términos:

Presentación de contenidos, conceptualización		Ejercitación formal, repetitiva		Actividades o tareas significativas	
Memorizar	Comprender	Aplicar	Analizar	Evaluar	Crear

Tabla 4: Clasificación de actividades por Anfrún (2011) basándose en Bloom (1956)

Para ejemplificar tales categorías, se ha recurrido a varias actividades de los manuales analizados. Dentro de memorizar, se encuentran otras categorías como definir, identificar, relacionar, localizar, etc., como es el caso de “Consejos” en *Abanico*.



2. Consejos

a Para dar consejos se utilizan formas que también sirven para sugerir, expresar posibilidad u obligación, etc. Todo depende, como siempre, de nuestra intención. Todas las formas que te ofrecemos a continuación aparecen en los consejos o recomendaciones:

Sugerencia

¿Por qué no + **INDICATIVO / INFINITIVO**?

- ¿Por qué no lo olvidas?
- ¿Por qué no olvidarlo?

¿Y si + **INDICATIVO / IMPERFECTO DE SUBJUNTIVO**?

- ¿Y si hablas con él?
- ¿Y si hablaras con él?

Posibilidad

Puedes / podrías + **INFINITIVO**

- Puedes / podrías discutirlo con tu jefa.

Obligación

Debes / deberías + **INFINITIVO**

- Debes / deberías solucionarlo lo antes posible.

Tienes / tendrías + **INFINITIVO**

- Tienes / tendrías que pensarlo bien.

Valoración

Es mejor que / Lo mejor es que + **PRESENTE DE SUBJUNTIVO**

- Es mejor que lo consultes con un especialista.
- Lo mejor es que lo consultes con un especialista.

Sería mejor que / Lo mejor sería que + **IMPERFECTO DE SUBJUNTIVO**

- Sería mejor que te cambiaras de casa.
- Lo mejor sería que te cambiaras de casa.

Ponerse en el lugar de otro

Si yo fuera tú,

Yo, en tu lugar,

Yo que tú,

Yo,

+

CONDICIONAL
(coloquialmente se emplea el **IMPERFECTO** en lugar del **CONDICIONAL**)

- Si yo fuera tú, se lo diría (decía) a los niños.
- Yo, en tu lugar, se lo diría (decía) a los niños.
- Yo que tú, se lo diría (decía) a los niños.
- Yo, se lo diría (decía) a los niños.

Órdenes o mandatos

IMPERATIVO

- No lo dejes, ve al médico.

Formulación explícita

Te aconsejo / recomiendo que + **PRESENTE DE SUBJUNTIVO**

Yo te aconsejaría / recomendaría que + **IMPERFECTO DE SUBJUNTIVO**

- Te aconsejo / recomiendo que empieces ya a ahorrar.
- Yo te aconsejaría / recomendaría que empezaras ya a ahorrar.

Dentro de la categoría de comprender están clasificar, relacionar, seleccionar, contrastar, etc., y como ejemplo se puede tomar “Las claves del éxito” de *Vitamina C1*.

B LAS CLAVES DEL ÉXITO

Lee y habla

1a Lee las siguientes opiniones sobre el mundo laboral y di si se expresa acuerdo o desacuerdo.

Es fundamental elegir la profesión por tus habilidades.

Bueno, yo no digo que estas no sean importantes, ahora bien, no me parece lo más prioritario.



Lo más importante son las ganas que le pongas al trabajo.

¡Venga ya! Entonces, ¿quieres decir que los parados que hay son todos unos vagos sin iniciativa?

El salario es para mí uno de los factores esenciales a la hora de aceptar un trabajo.

No cabe duda, especialmente cuando tienes una familia que mantener.

En la categoría de aplicar aparecen elegir, resolver, practicar, etc., y como ejemplo se puede tomar “Vida saludable” de *Nuevo Prisma B2*.

3.1.   Salud al día es un programa de radio al que llamó Rocío para hacer una consulta. Anota los consejos que le dan. ¿Qué consejos le darías tú a Rocío?

- Medicamentos:
- Ejercicio físico:
- Alimentación:
- Tus consejos:



El caso de analizar, con subcategorías como distinguir, debatir, identificar, etc., puede ilustrarse con “No te preocupes” de *El Ventilador*.

3. No te preocupes

a Analicemos ahora cuestiones más complejas. Observa y marca en el siguiente diálogo cuáles son los mecanismos de atenuación que los interlocutores se sienten obligados a usar para cuidar la imagen propia y la ajena y discútelos con un compañero. Será más fácil si leéis la escena entre los dos.

Doctor: Marina, le tengo que hacer unas pruebas, además de los análisis, porque le he notado un pequeño quiste. Tranquila, tranquila, no se alarme, porque puede ser un simple quiste sin más. Lo más normal es que no sea más que eso... No he podido poneme en contacto con su hermana, pero podemos intentarlo...


Marina: Casi prefiero que no le diga nada hasta que no me hagan los análisis.

Doctor: ¿Seguro?

Marina: No quiero crearle complicaciones a nadie.



Doctor: Era usted de un pueblo, ¿no? Entonces ¿se va a quedar con Pedro o conoce a alguien más en Bilbao? No se quede en un hotel... ¡Ya sé! ¿Por qué no se queda en mi casa? Tengo una habitación extra, yo la llamo la de los papás, es para cuando se les ocurre venir a ver a su hijo. (...) Bueno, pues, permítame un consejo y quédese con Pedro.

Escucha

2b  **19** Escucha esta conversación entre unos amigos que han hecho este cuestionario y comprueba tus respuestas. Toma nota de las explicaciones que dan. ¿Te ha sorprendido algo?

Dentro de la categoría de evaluar aparecen otras como juzgar, discriminar, argumentar, etc., un ejemplo es “Geografías” de *Vitamina C1*, presentado encima, al lado de “No te preocupes”.

Por último, en la categoría de crear aparecen otras como diseñar, interactuar, inventar, etc., como ejemplo, “Viajes que te cambian” de *Nuevo Prisma B2*:

> | 4   Para Carlos Iglesias, la experiencia de la inmigración fue muy positiva; sin embargo, no siempre es así. Quizá habrá personas que pongan peros a sus argumentos, mientras que otros lo verán como una experiencia increíble. Discute con tus compañeros sobre lo bueno y lo malo de irte a otro país para buscar trabajo.

Expresar objeciones y resaltar una información

- | | |
|--|--|
| <p>✘ Para “poner peros” puedes usar:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ya..., lo que pasa es que no me convence porque...• No, si es que no me interesa porque...• El problema es que... | <p>✘ Para hablar de algo, resaltándolo puedes usar:</p> <ul style="list-style-type: none">• No te lo vas a creer, pero...• Esto es algo increíble, fíjate que...• No te puedes imaginar lo que tiene...• Vas a alucinar con esto, resulta que... (informal) |
|--|--|

4.4. Instrumentos y procedimientos de análisis

4.4.1. Instrumentos

Las parrillas serán los instrumentos que se utilizará para llevar a cabo el análisis de las actividades que trabajan la cortesía dentro de los cuatro manuales escogidos.

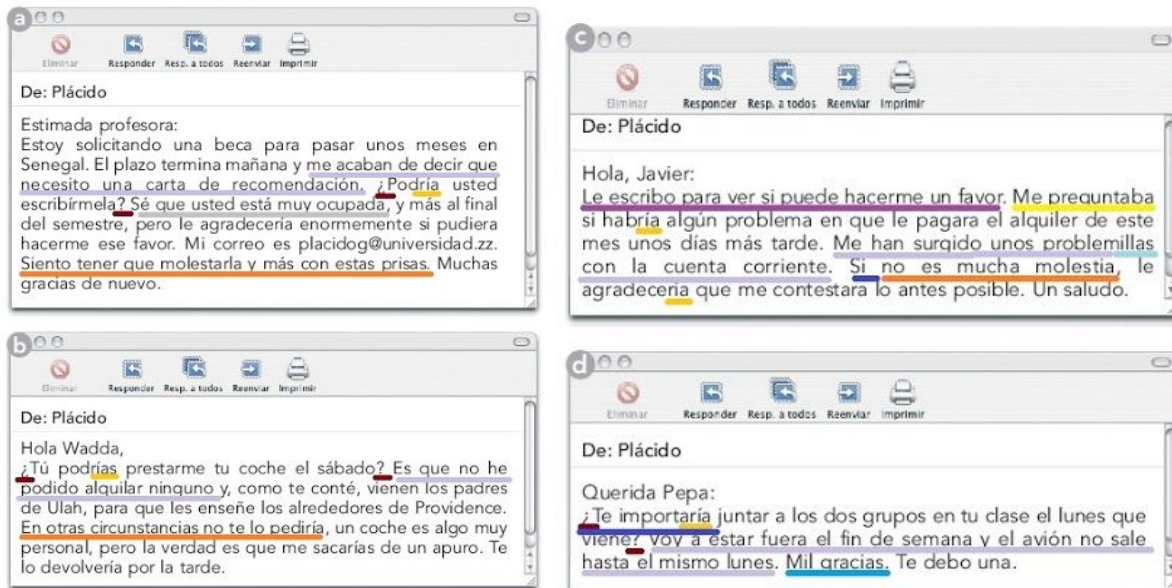
4.4.1.1. Parrilla para el análisis de las actividades

En el apartado anterior se hacía una descripción de cada *ítem* que se presenta en esta parrilla. Hay que tener en cuenta que en ocasiones habrá varias actividades analizadas de un mismo manual, por lo que habrá que dividir la columna tantas veces como sea necesario. Se analizará en cada actividad la presencia de estrategias de atenuación, las cuales se dividen en mitigadores sintácticos, léxicos y frasales, y modificadores externos.

Manuales		Ventil.	Abani.	Vitami.	Nuevo.
Actividades					
Alertadores					
Mitigadores sintácticos	Interrogativa				
	Negación de una condición				
	Subjuntivo				
	Condicional				
	Aspecto progresivo				
	Tiempo pasado				
	Cláusula condicional				
Mitigadores léxicos y frasales	Marcador de cortesía				
	Mecanismo consultativo				
Modificadores externos	Preparador				
	Justificador				
	Desarmador				
	Minimizador				
	Mecanismo adulator				

Tabla 5: Parrilla para el análisis de las actividades

En el anexo se ha optado por subrayar con diferentes colores cada mecanismo para una mejor lectura e identificación, como en los ejemplos (la leyenda de colores se encuentra al inicio del Anexo I).



4.4.1.2. Parrilla para la descripción de la actividad

Por una parte, la cortesía entra dentro de los aspectos pragmáticos, donde también están incluidos elementos como la prosodia. La entonación con la que se reproduzca un enunciado puede variar significativamente el acto perlocutivo del oyente, por lo que debe ser un aspecto importante dentro del análisis. Por otra parte, como ya se introdujo en el marco teórico, la cortesía no se puede interpretar sin tener en cuenta el contexto, es decir, la situación en la que se encuentran los interlocutores en el momento de la enunciación. Por último, la forma en la que se trabaja la cortesía puede variar notablemente entre los manuales o las actividades, desde la mera presentación de los contenidos o la ejercitación formal, hasta la realización de actividades o tareas significativas.

Manual	<i>El ventilador</i>	<i>Abanico</i>	<i>Vitamina C1</i>	<i>Nuevo Prisma B2</i>
Actividad				
Contexto				
Entonación				
Tipo de actividad				

Tabla 6: Parrilla para la descripción de la actividad

Por ejemplo, en el caso de “Reacciona como puedas” de *Abanico*, el contexto se presenta solo en forma de descripción de los distintos grupos, en los cuales los participantes tendrán un papel específico, lo que determinará su conducta en la interacción, pero no tiene en cuenta la relación entre los interlocutores. La entonación no se tiene en cuenta, hecho que solo se debería ignorar cuando se trata de un medio escrito, como un correo o una nota. Por último, el tipo de actividad en este caso es el de crear.



4. Reacciona como puedas

Vamos a practicar las formas para reaccionar que hemos aprendido. Uno de vosotros va a leer uno de los enunciados enumerados a continuación y los demás vais a reaccionar de forma diferente (no vale repetir), teniendo en cuenta si se trata de una propuesta o de una información. Vamos a dividir la clase en cuatro grupos y, para que sea más divertido, nos repartiremos los siguientes papeles:

GRUPO 1. Buenas personas, cooperativos, agradables, solícitos y de buenas maneras.

GRUPO 2. Dispuestos a ayudar pero lo mínimo. Con opiniones no muy definidas.

GRUPO 3. Dispuestos a no ayudar si es posible. Tienen sus razones para no prestar ayuda o no estar de acuerdo, pero intentan no ser demasiado desagradables.

GRUPO 4. Nada cooperativos, todo lo contrario. Pueden resultar desagradables, si se lo proponen, y es difícil que se crean lo que dicen los demás.

1. ¿Me pasas la sal?
2. Me acaban de robar el bolso en la calle. ¿Puedes acompañarme a comisaría?
3. Resulta que tengo que ir a Málaga y mi coche no va muy bien. ¿Por qué no me prestas el tuyo?
4. Esta maleta pesa un montón. ¿Puedes ayudarme?
5. ¿Te vienes a tomar una cerveza? Te invito.
6. ¿Vamos a la playa este fin de semana?
7. Ya sé que tú pagaste ayer, pero paga esto también, que otro día te invitaré yo.
8. El profesor habla demasiado. ¿Por qué no le dices que se calle?
9. No tengo ganas de comer, estoy siempre cansado y me duele la cabeza todos los días. Yo creo que estoy muriéndome.

4.4.2. Procedimientos de análisis

Los procedimientos llevados a cabo para el análisis de la cortesía en estos cuatro manuales de español para extranjeros puede resumirse en los cinco siguientes pasos:

1. Selección de las actividades que trabajan algún aspecto pragmático o de cortesía (tratamiento de índice de frecuencia). En primer lugar, se hace un repaso al índice para localizar los enunciados que dejan entender una explotación de dichos aspectos. En segundo lugar, se opta por revisar el manual por completo, ya que en ciertas ocasiones no se refleja tal explotación en el índice.
2. Selección del acto de habla trabajado en cada caso (análisis clasificatorio). De esta forma conocemos cuáles son los actos de habla que se trabajan en todos los manuales y así poder analizarlos por categorías más específicas y equilibradas.
3. Análisis de las estrategias de cada actividad dentro de su acto de habla (análisis cualitativo). En cada parrilla, marcamos las estrategias de cada actividad.
4. Análisis de cada actividad (análisis descriptivo). Conoceremos el tipo de explotación que se realiza y si se tienen en cuenta el contexto y la entonación.
5. Comparación del tratamiento de cada actividad o manual y redacción de conclusiones. En este último análisis de la parrilla tendremos en cuenta si se trabajan las estrategias o si se presentan de forma lexicalizada, es decir, si lo que se presenta son fórmulas en forma de *chunk*, en vez de las propias estrategias.

5. Resultados y análisis de los datos

Tal y como ya se comentaba en el apartado de procedimientos, se comienza por el estudio de los datos, donde se presenta la tabla de clasificación de actos de habla (tabla 7-11) y las parrillas de análisis de las actividades seleccionadas con las estrategias trabajadas (tablas 12, 16 y 18). Por último, se presenta cada actividad y se analiza individualmente de forma descriptiva (tablas 13, 14, 17, 19 y 20).

Antes de comenzar es importante destacar ciertos aspectos emergentes del análisis. En primer lugar, no se ha encontrado dentro de los manuales prácticamente cortesía valorizante, frente a la presencia casi absoluta de la atenuante, a excepción de *El Ventilador*. Como ya se comentó en su descripción, este manual posee una estructura peculiar. En el apartado “Saber hacer”, aparecen tres apartados que tratan la cortesía, el primero presenta las estrategias valorizantes; el segundo, las atenuantes; y el tercero, llamado “Cortesía”, más estrategias atenuantes, por lo que también aquí se trabaja más la cortesía negativa. Este es un fenómeno que solo ocurre en este manual, mientras que los otros tres siguen la estructura lineal clásica de combinación de contenidos en cada unidad. Por lo tanto, los actos de habla que hay son los que usan cortesía negativa.

5.1. Presentación de los resultados y análisis de los datos

En primer lugar, se realiza la clasificación de todas las actividades o bloques de actividades donde se presenta la cortesía de forma explícita. A continuación se seleccionan aquellos actos de habla que se repiten en todos o la mayoría de los manuales y se hace un análisis cualitativo partiendo de la parrilla presentada anteriormente (tabla 5). Por último, mediante la segunda parrilla (tabla 6), se analiza descriptivamente cada actividad.

5.1.1. Clasificación de las actividades según el acto de habla

Existen algunos aspectos que se deben aclarar antes de proceder. Por una parte, en ocasiones la delimitación para la clasificación de los actos de habla resultó ardua. Por un lado, *Nuevo Prisma B2* y *Vitamina C1* dejaban claro cuáles eran los actos de habla que se trabajaban en cada caso, y así se han reflejado en la tabla; mientras que *El Ventilador* y *Abanico* se centraron directamente en las estrategias de forma general sin trabajar ningún acto de habla en concreto aislado, solo en ciertos casos dejaban claro que se trataba de estrategias para los actos de habla de pedir o aconsejar. Por eso muchas ocasiones los

actos de habla se repiten y son más bien generales; en estos casos se ha optado por ser fieles a la terminología usada en cada método para su clasificación.

<i>El Ventilador</i>	
Nombre actividad⁷	Acto de habla
Escenario	Expresar juicio intensificándolo
Máximo y Plácido	Expresar juicio intensificándolo
La mar de fuerte	Expresar juicio con imagen expresiva o pregunta retórica
Hace mil años	Expresar juicio intensificándolo con exageraciones
Como una moto	Expresar juicio intensificándolo con comparaciones
Está de miedo	Expresar juicio intensificándolo con expresiones enfáticas
No y no	Expresar juicio intensificándolo con doble negación
¡Ay, mi madre!	Expresar juicio intensificándolo con exclamativas
La hora de la radionovela	Expresar juicio intensificándolo
Radio Ventolera	Expresar juicio intensificándolo
Taller de escritura	Explicar por escrito situación y expresiones intensificadas
Escenario	Expresar juicio suavizándolo
Plácido y Máximo	Expresar juicio suavizándolo
La verdad es que...	Expresar juicio suavizándolo
No te preocupes	Informar, tranquilizar, justificar, explicar, sugerir, expresar deseo, pedir confirmación, pedir información, invitar, explicar / justificar, aconsejar
Radio Ventolera	Intervenir de forma suave o atenuada
Taller de escritura	Responder correos suavizando las respuestas
Escenario	Desenvolverse en situaciones de forma natural
Tutéame, por favor	Tratar de tú / usted / vos
¿Me echas una mano?	Pedir de forma atenuada
Sácame de esta y te debo una	Pedir de forma atenuada y aceptar la petición

⁷ Todas las actividades se encuentran recopiladas por esta misma orden en el Anexo I.

Radio Ventolera	Tratar de tú / usted
Taller de escritura	Pedir favor por escrito

Tabla 7: Clasificación de las actividades según el acto de habla en *El Ventilador*.

<i>Abanico</i>	
Nombre actividad	Acto de habla
Deje su mensaje después de la señal. Gracias	Pedir
¡Y un jamón!	Pedir y rechazar / aceptar / mostrar una evasiva
Emoticonos	Reaccionar ante preguntas, peticiones, informaciones y opiniones
Lo que pasa en la calle	Reaccionar ante afirmaciones con expresiones
Reacciona como puedas	Reaccionar ante afirmaciones con expresiones
Consejos	Aconsejar
Como una tapia	Pedir

Tabla 8: Clasificación de las actividades según el acto de habla en *Abanico*.

<i>Vitamina C1</i>	
Nombre actividad	Acto de habla
¡Atrápalo!	Proponer un plan, aceptarlo o rechazarlo
Las claves del éxito	Expresar acuerdo y desacuerdo
Geografías	Corregir una información, pedir u ofrecer confirmación
La vuelta al mundo en 80 libros	Hacer recomendaciones
La lucha antienvjecimiento	Saludar, responder a un saludo, ofrecer ayuda, animar y consolar y despedirse
El cerebro en modo negocios	Contraargumentar, reformular y reforzar opinión de forma suave
Español sin fronteras	Aconsejar o recomendar
La amenaza robot	Contraargumentar

Tabla 9: Clasificación de las actividades según el acto de habla en *Vitamina C1*.

<i>Nuevo Prisma B2</i>	
Nombre actividad	Acto de habla
Viajes que te cambian	Expresar objeciones y resaltar una información
Vida saludable	Pedir y dar consejos
¡Mímate!	Expresar deseos y preferencias y pedir o exigir formalmente
Vamos a contar mentiras	Mentir por cortesía
La gente y sus manías	Quejarse y responder. Restar fuerza a la propia opinión
La pragmática de la entonación	Recursos pragmáticos: Interrogativas eco, retóricas; alargamientos fónicos y pronunciación enfática

Tabla 10: Clasificación de las actividades según el acto de habla en *Nuevo Prisma B2*.

Manual	<i>El Ventilador</i>	<i>Abanico</i>	<i>Vitamina C1</i>	<i>Nuevo Prisma B2</i>
Número de actividades que tratan la cortesía	23	7	8	6

Tabla 11: Recopilación de las actividades que tratan la cortesía en cada manual analizado.

En total se observa una diferencia cuantitativa entre los cuatro manuales, para el siguiente análisis no se puede partir de esta diferencia, así que se intentará equilibrar el número de las actividades de cada manual a partir del tipo de acto de habla que se trabaje en todos los manuales. También hay que tener en cuenta, como se verá, que en ocasiones las fórmulas o estrategias presentadas en ciertas actividades son trabajadas o se siguen explotando en demás actividades o grupos de actividades, hecho que se tendrá en cuenta en el análisis cualitativo y descriptivo de cada acto de habla y actividad.

5.1.2. Análisis cualitativo y descriptivo de las actividades analizadas

Una vez realizado el tratamiento de índice de frecuencia y la clasificación en actos de habla, se observa que existen una serie de actos de habla que se repiten en todos los manuales. Por un lado, el acto de habla de aconsejar se trabaja en los cuatro manuales, además de el de contraargumentar. Concretamente los términos que aparecen para este último son “intervenir”, “reaccionar”, “contraargumentar”, “mostrar desacuerdo”, “dar opinión negativa” y “expresar objeciones”. Por otro lado, las peticiones también ocurren en la totalidad de métodos analizados. Aun así, con diferentes matices, en *El Ventilador* se pide información y favores; en *Abanico* se piden favores, que además se responden; en *Vitamina C1* se piden

confirmaciones a afirmaciones previas; y en *Nuevo Prisma B2* se piden y se dan consejos. Aunque se trate de casos tan dispares, se ha decidido incluirlo en nuestro análisis, ya que su presencia en el PCIC es relevante y es uno de los actos que a más confusión puede llevar para un no nativo. En el caso de la contraargumentación, se usará este término, ya que el análisis se centrará solo en la expresión de opiniones contrarias a la que reflejaría el enunciado anterior, debido a que es aquí donde entra en juego la cortesía negativa mayoritariamente, además de ser la que se presenta en todos los manuales (no se trabajan opiniones afirmativas en *Nuevo Prisma B2*).

En resumen, el análisis cuenta con un acto de habla declarativo (contraargumentar) y dos directivos (pedir y aconsejar), todos ellos amenazadores de la imagen negativa del interlocutor, es decir, todos suponen un coste para el destinatario y por eso tienen que estar atenuados para que no haya deterioro en la relación social, de ahí la importancia de las estrategias de cortesía.

A continuación, se realiza el análisis cualitativo donde se observa qué estrategias aparecen en cada una de las actividades y cuáles no, teniendo en cuenta la parrilla creada para tal efecto. Acto seguido, se procede a describir las actividades seleccionadas partiendo del tipo de actividad y si se tiene en cuenta el contexto y la entonación.

5.1.2.1. Resultados y análisis cualitativo y descriptivo de las actividades analizadas con el acto de habla de pedir

5.1.2.1.1. Presentación de los datos

Para facilitar la presentación de los datos se sigue la numeración de las actividades presentada en las tablas y en el Anexo I ordenadas por acto de habla. El primer número que aparece entre paréntesis se refiere al número de actividad y el que aparece con la p. se refiere a la página donde está recogida en el Anexo I.

El acto de habla de la petición se presenta en (act. 1) “No te preocupes” (p. 1), (act. 2) “¿Me echas una mano?” (p. 2), (act. 3) “Sácame de esta y te debo una” (p. 3) y (act. 4) “Taller de escritura”⁸ (p. 4) de *El Ventilador*; (act. 5) “Deje su mensaje después de la señal. Gracias” (p. 5), (act. 6) “¡Y un jamón!” (p. 7), (act. 7) “Reacciona como puedas” (p. 10) y (act. 8) “Como una tapia”⁹ (p. 11) de *Abanico*; (act. 9) “Geografías” (p. 12) en *Vitamina C1*; y (act. 10) “Vida saludable” (p. 13) y (act. 11) “¡Mímate!” (p. 15) en *Nuevo Prisma B2*. A

⁸ No se analiza en la tabla global, pues es de producción y no se especifica ninguna estrategia.

⁹ No se analiza, ya que lo que se trabaja en la actividad es la repetición de un enunciado a través de “que (si) + enunciado”, por lo que no está tratada la cortesía de forma explícita.

continuación se presenta la tabla con el análisis de los distintos procedimientos atenuadores que llevan a cabo cada una de las actividades analizadas.

Manuales		<i>El Ventilador</i>			<i>Abanico</i>			<i>Vi.</i>	<i>Nuevo.</i>	
Actividades		1	2	3	5	6	7	9	10	11
Alertadores			x		x	x				
Mitigadores sintácticos	Interrogativa	x	x	x	x		x	x	x	x
	Negación de una condición						x			
	Subjuntivo									
	Condicional		x	x	x	x			x	x
	Aspecto progresivo									
	Tiempo pasado			x	x					
	Cláusula condicional		x		x					
Mitigadores léxicos y frasales	Marcador de cortesía			x	x					
	Mecanismo consultativo		x	x	x					x
Modificadores externos	Preparador			x	x	x	x			
	Justificador		x	x	x	x	x			
	Desarmador		x	x	x	x	x			
	Minimizador		x	x	x	x				
	Mecanismo adulator		x	x	x	x				

Tabla 12: Parrilla con el análisis de las actividades con la petición como acto de habla.

A continuación se presentan las parrillas donde se hace una mayor descripción de cada actividad atendiendo a si se tiene en cuenta el contexto, los elementos suprasegmentales y a qué tipo de actividad es.

Manual	<i>El Ventilador</i>				<i>Abanico</i>
Actividad	(1) No te preocupes	(2) ¿Me echas una mano?	(3) Sácame de esta y te debo una	(4) Taller de escritura	(5) Deje su mensaje después de la señal. Gracias
Contexto	El alumnado lo imagina	Se presentan casos	El alumnado lo analiza	Se presentan dos, el alumnado crea otro	Se presenta brevemente
Entonación	Leen la escena entre dos	No	No (medio escrito)	No (medio escrito)	En forma de audio
Tipo de actividad	Analizar	Evaluar, analizar y crear	Analizar y crear	Crear	Aplicar y crear

Tabla 13: Parrilla con la descripción de las actividades con la petición como acto de habla (I).

Manual	<i>Abanico</i>		<i>Vitamina C1</i>	<i>Nuevo Prisma B2</i>	
Actividad	(6) ¡Y un jamón!	(7) Reacciona como puedas	(9) Geografías	(10) Vida saludable	(11) ¡Mímate!
Contexto	El alumnado lo analiza	No	No	Se presenta brevemente	Se presenta brevemente
Entonación	En forma de audio	No	En forma de audio y entonación del profesor	En forma de audio	No
Tipo de actividad	Memorizar y analizar	Crear	Evaluar y crear	Comprender, aplicar y crear	Crear

Tabla 14: Parrilla con la descripción de las actividades con la petición como acto de habla (II).

A continuación se presentan las actividades una a una. Más que una descripción de la actividad, se trata de anotaciones o puntualizaciones necesarias para un mejor análisis de cada una de ellas, ya teniendo en cuenta las dos tablas anteriores.

5.1.2.1.2. Análisis de los datos

(Act. 1) “No te preocupes”, de *El Ventilador*, es una actividad donde se trabajan muchos actos de habla: informar, tranquilizar, justificar, sugerir, invitar, aconsejar, etc., además de pedir confirmación y pedir información, que son los que aquí se analizan. Por lo tanto, en el diálogo presentado aparecen muchos recursos atenuantes: minimizadores, alertadores, justificadores, etc. Aun así, si se tienen en cuenta exclusivamente los dos actos de habla de petición que aquí se analizan, solo aparece la interrogativa, como en “¿no?”, ya que son actos de habla muy cortos. Por otra parte, se trabaja el concepto de imagen del hablante a través de los recursos de atenuación usados por el mismo, lo cual es algo que solo esta actividad realiza de todos los manuales analizados.

(Act. 2) “Me echas una mano”, de *El Ventilador*, presenta curiosamente todas las estrategias de Grande (2005) que se introdujeron en la clasificación del marco teórico, por lo que vale la pena presentar la clasificación de esta actividad contrastada con la teoría de este autor.

Actividad <i>El Ventilador</i>	Clasificación de Grande (2005)
Pides ayuda directamente	Estrategia abierta sin tener en cuenta la imagen
Suavizas la importancia de lo que deseas pedir	Estrategia abierta orientada hacia la imagen negativa del destinatario
Apelas a la imagen positiva de tu interlocutor	Estrategia abierta orientada hacia la imagen positiva del destinatario
Insinúas, de manera indirecta, que necesitas ayuda	Estrategia encubierta

Tabla 15: Comparación de las estrategias de la actividad de *Ventilador* con las propuestas por Grande (2005)

Por otro lado, también se reflexiona sobre el concepto de distancia y el diferente tratamiento entre amigos o conocidos. Solo se presentan fórmulas al final, el resto son estrategias.

(Act. 3) “Sácame de esta y te debo una”, de *El Ventilador*, presenta, además de las estrategias ya aparecidas en (act. 2), una nueva, la oferta de una recompensa. Además, estudia la relación entre los interlocutores (cercanía y distancia), el grado o importancia de la petición y se vuelven a estudiar las estrategias usadas en cada caso. Por último, se responde a la petición, de forma siempre afirmativa y se introducen siete fórmulas para aceptar. Al ser un medio escrito, la entonación no entra en juego.

(Act. 4) “Taller de escritura”, de *El Ventilador*, pretende que el alumnado use las estrategias ya presentadas en los apartados anteriores, (act. 2) y (act. 3) para escribir un correo electrónico partiendo de una situación donde se tiene en cuenta el contexto, la relación, el propio favor y las estrategias necesarias.

(Act. 5) “Deje su mensaje después de la señal. Gracias”, de *Abanico*, comienza con una comprensión oral (transcripción en la página 35 del Anexo II) para después completar las intervenciones de la chica que realiza la petición, donde se aprecian diversos recursos aduladores y justificadores. En la última parte, de crear, se habla de usar las mismas fórmulas que en el audio, pero estas no se trabajan ni se piden anteriormente. Por otra parte, en un primer momento se trabajan mensajes en el contestador, para después pedirle al alumnado notas escritas. Al ser un género distinto, los recursos pueden cambiar.

(Act. 6) “¡Y un jamón!”, de *Abanico*, contiene tres conversaciones que se presentan escritas para después escucharlas en audio y atender exclusivamente a la entonación. Se analizan los contextos a partir de quiénes hablan, de qué hablan y qué actitud tienen. Las expresiones marcadas en los diálogos, las cuales en una última actividad se clasifican en aceptación, rechazo o evasiva, son todas de respuesta a la petición, es decir, no se trabajan tanto las fórmulas de petición como las de réplica: “ni pensarlo”, “no sé...”, “está bien”, etc.

(Act. 7) “Reacciona como puedas”, de *Abanico*, trabaja las propuestas y opiniones, además de las peticiones; aun así, solo se analizarán estas últimas (enunciados 1-4 y 7-8). Una vez más, lo que se explota son las respuestas, y el alumnado se divide en cuatro grupos con actitudes marcadas (de aceptación, rechazo y evasiva). De hecho, no se presentan las situaciones o el contexto para la petición, sino que aparecen directamente los enunciados con las estrategias ya incluidas.

(Act. 8) “Geografías”, de *Vitamina C1*, trabaja no solo la petición (de una confirmación), sino también la corrección de una información y la oferta de confirmación. Para pedir tal confirmación solo se presentan “¿a que sí?” y “¿estoy en lo cierto?”, por lo que es la actividad hasta ahora que trabaja un aspecto más cerrado.

(Act. 9) “Vida saludable”, de *Nuevo Prisma B2*, se centra en pedir y dar consejos, aunque en realidad lo que se trabaja más es la segunda parte, de hecho, en la última actividad de tándem, donde uno pide consejo y el otro lo da, no se presenta ninguna fórmula de petición de consejo, sino que directamente se cuenta el problema. Además, no se trabajan estrategias, sino simplemente cuatro fórmulas para pedir consejo a través de interrogativas

en presente y condicional. La transcripción del audio se encuentra en la página 39 del Anexo II.

(Act. 10) “¡Mímate!”, de *Nuevo Prisma B2*, trabaja la petición formal, donde se presentan fórmulas, todas ellas en condicional, para diferenciarlo de la petición más informal en presente.

Descritas todas las actividades del primer acto de habla, el de pedir, le toca el turno al segundo, el de aconsejar, donde se realizará el mismo proceso que con la petición: una primera presentación de los datos y un segundo análisis de estos.

5.1.2.2. Análisis cualitativo y descriptivo de las actividades analizadas con el acto de habla de aconsejar

5.1.2.2.1. Presentación de los datos

El acto de habla de dar consejos se trata en (act. 12) “No te preocupes” (p. 16) en *El Ventilador*; (act. 13) “Consejos” (p. 17) en *Abanico*; (act. 14) “Español sin fronteras” (p. 18) en *Vitamina C1*; y (act. 15) “Vida saludable” (p. 19) en *Nuevo Prisma B2*. A continuación se presenta la tabla con el análisis de los distintos procedimientos atenuadores que llevan a cabo cada una de las actividades analizadas.

Manuales		<i>El venti.</i>	<i>Abanico</i>	<i>Vitamin.</i>	<i>Nuevo.</i>
Actividades		12	13	14	15
Alertadores					
Mitigadores sintácticos	Interrogativa		x		x
	Negación de una condición		x		
	Subjuntivo		x		x
	Condicional		x	x	x
	Aspecto progresivo				
	Tiempo pasado				
	Cláusula condicional		x		x
Mitigadores léxicos y frasales	Marcador de cortesía				
	Mecanismo consultativo				

Modificadores externos	Preparador	x			
	Justificador				
	Desarmador				
	Minimizador				
	Mecanismo adulador				

Tabla 16: Parrilla con el análisis de las actividades con el consejo como acto de habla.

A continuación se presenta la parrilla donde se hace una descripción de cada actividad atendiendo a qué tipo de actividad es y a si se tiene en cuenta el contexto, los elementos suprasegmentales.

Manual	<i>El Ventilador</i>	<i>Abanico</i>	<i>Vitamina C1</i>	<i>Nuevo Prisma B2</i>
Actividad	(12) No te preocupes	(13) Consejos	(14) Español sin fronteras	(15) Vida saludable
Contexto	El alumnado lo imagina	El del alumnado	El del alumnado	Se presenta brevemente
Entonación	Leen la escena entre dos	No	No	En forma de audio
Tipo de actividad	Analizar	Memorizar y crear	Crear	Aplicar y comprender

Tabla 17: Parrilla con la descripción de las actividades con el consejo como acto de habla.

A continuación se presenta una serie de aclaraciones relativas a cada una de las actividades de este acto de habla necesarias para un correcto análisis.

5.1.2.2.2. Análisis de los datos

(Act. 12) “No te preocupes”, ya explotado en la petición, de *El Ventilador*, no trabaja en específico unas estrategias determinadas, ya que se centra más en explorar el concepto de imagen y acto de habla a través de los recursos de atenuación en conjunto empleados por el emisor, teniendo en cuenta todos los actos de habla que se presentan en tan solo dos intervenciones. Es por eso por lo que solo aparece un preparador antes del consejo, “permítame un consejo”.

(Act. 13) “Consejos”, de *Abanico*, presenta fórmulas de sugerencia, posibilidad u obligación, entre otras, como formas para aconsejar. Se trabajan en forma de construcciones que se

moldean a la situación que sea. Existe una parte de la actividad que consiste en pedir un consejo y los demás lo dan; el problema está en que no se han trabajado anteriormente las fórmulas o estrategias de petición de consejo, por lo que aquí también se explota mayoritariamente aconsejar, no pedir consejo.

(Act. 14) “Español sin fronteras”, de *Vitamina C1*, muestra varias expresiones para aconsejar, con su variedad presente o condicional y se aplica en una situación real entre el alumnado.

(Act. 15) “Vida saludable”, de *Nuevo Prisma B2*, presenta construcciones que se moldean a la situación concreta, igual que en (act. 13). La comprensión oral se puede resolver con el infinitivo, ya que lo único que se pide es la lista de consejos, no cómo se dicen.

Se presenta a continuación el último acto de habla analizado, la contraargumentación, con una primera presentación de los datos en forma de parrillas y un segundo análisis descriptivo de cada actividad en la que participa la cortesía y dicho acto de habla.

5.1.2.3. Análisis cualitativo y descriptivo de las actividades analizadas con el acto de habla de contraargumentar

5.1.2.3.1. Presentación de los datos

Por último, estas son las actividades que trabajan las contraargumentaciones: (act. 16) “Plácido y Máximo” (p. 22), (act. 17) “La verdad es que...” (p. 22) y (act. 18) “Radio Ventolera” (p. 24) en *El Ventilador*; (act. 19) “Emoticonos” (p. 25), (act. 20) “Lo que pasa en la calle” (p. 26) y (act. 21) “Reacciona como puedas”¹⁰ (p. 28) en *Abanico*; (act. 22) “Las claves del éxito” (p. 30), (act. 23) “Geografías” (p. 31), (act. 24) “El cerebro en modo negocios” (p. 32), y (act. 25) “La amenaza robot” (p. 32) en *Vitamina C1*; y (act. 26) “Viajes que te cambian” (p. 33) en *Nuevo Prisma B2*.

Manuales		<i>El ventilad.</i>			<i>Abani.</i>		<i>Vitamina C1</i>				N.
Actividades		16	17	18	19	20	22	23	24	25	26
Alertadores											
Mitigadores sintácticos	Interrogativa			x							
	Negación de una condición			x							

¹⁰ No se analiza en la tabla general por ser de producción y no tener cuadro con estrategias o fórmulas.

	Subjuntivo									
	Condicional					x	x			
	Aspecto progresivo									
	Tiempo pasado									
	Cláusula condicional									
Mitigadores léxicos y frasales	Marcador de cortesía									
	Mecanismo consultativo									
Modificadores externos	Preparador		x	x				x		x
	Justificador		x	x						x
	Desarmador		x	x		x	x		x	x
	Minimizador	x	x	x						
	Mecanismo adulador									

Tabla 18: Parrilla con el análisis de las actividades con la contraargumentación como acto de habla.

A continuación se presentan las parrillas descriptivas de cada actividad.

Manual	<i>El Ventilador</i>			<i>Abanico</i>		
Actividad	(16) Máximo y Plácido	(17) La verdad es que...	(18) Radio Ventolera	(19) Emoticonos	(20) Lo que pasa en la calle	(21) Reacciona como puedas
Contexto	Se presenta brevemente	La imagina el alumnado	Se presenta brevemente	Se presenta brevemente	Se presenta brevemente	Se describen los grupos sin contexto
Entonación	No	No	En forma de audio	No	En forma de audio con importancia a la entonación	No
Tipo de actividad	Comprender y aplicar	Aplicar y analizar	Aplicar y analizar	Comprender	Aplicar y analizar	Aplicar

Tabla 19: Parrilla con la descripción de las actividades con la contraargumentación como acto de habla (I).

Manual	Vitamina C1				Nuevo Prisma B2
Actividad	(22) Las claves del éxito	(23) Geografías	(24) El cerebro en modo negocios	(25) La amenaza robot	(26) Viajes que te cambian
Contexto	No	No	Solo en uno de los dos ejercicios se presentan brevemente	El del alumnado	El del alumnado
Entonación	No	En forma de audio	No	No	No
Tipo de actividad	Comprender y crear	Comprender y crear	Analizar y crear	Crear	Crear

Tabla 20: Parrilla con la descripción de las actividades con la contraargumentación como acto de habla (II).

5.1.2.3.2. Análisis de los datos

(Act. 16) “Plácido y Máximo”, de *El Ventilador*, presenta la forma de contraargumentar, o argumentar, con seis tipos de minimizadores para atenuar la enunciación del hablante.

(Act. 17) “La verdad es que...”, de *El Ventilador*, introduce modificadores externos, los cuales responden por grupos a una intención del hablante determinada, es decir, se presenta además de la fórmula, la estrategia que se está siguiendo con el empleo de tal fórmula, por ejemplo: “*quizás, tal vez...* Intención: presentar el argumento como algo probable restando valor a la afirmación”. A la hora de aplicar tales fórmulas y estrategias en la última parte de la actividad, estas ya están incluidas en el diálogo y lo que hay que rellenar es el resto de la conversación, por lo que la explotación se hace a medias.

(Act. 18) “Radio Ventolera”, de *El Ventilador*, repasa las fórmulas de “La verdad es que...” (act. 17) en forma de programa de radio (transcripción en la página 34 del Anexo II). Además, como en el caso de “No te preocupes” (act. 12), se trabaja la identificación de los actos de habla. Cabe destacar que en la comprensión oral, el alumnado tiene que completar unos enunciados, el problema está en que, como en el caso de la actividad 17, no tienen que completarlos con las fórmulas introducidas, sino que tienen que completar el resto de la oración.

(Act. 19) “Emoticonos”, de *Abanico*, trabaja las reacciones a propuestas, peticiones, informaciones y opiniones, aunque solo se analizarán aquí las reacciones negativas (los

contraargumentos) para las dos últimas. Aun así, en este grupo de actividades están incluidas solamente las expresiones ya introducidas por “¡Y un jamón!” (act. 6). Se refleja aquí la necesidad que indicaba el PCIC (Instituto Cervantes, 2006) de enseñar expresiones idiomáticas llegados a niveles superiores. Al tratarse de expresiones fijas, y en su mayoría coloquiales y no atenuadas, no se corresponde con ningún procedimiento de la tabla.

(Act. 20) “Lo que pasa en la calle”, de *Abanico*, trabaja el énfasis en las expresiones ya introducidas en “Emoticonos” (act. 19), donde ya en la tabla se refleja tal énfasis de forma escrita clasificando las expresiones en dubitativas, rotundas o con énfasis extra (en el libro se recurre a dibujos y al uso de puntos suspensivos y exclamaciones). La transcripción se encuentra en el Anexo II en la página 36.

(Act. 21) “Reacciona como puedas”, ya analizada en la petición, de *Abanico*, contiene una práctica de réplica a ciertas informaciones u opiniones, en la cual algunos tienen que responder de forma negativa, otros positiva y otros dubitativa. Las expresiones que se usarán serán las mismas que en las actividades anteriores (act. 19 y 20).

(Act. 22) “Las claves del éxito”, de *Vitamina C1*, trabaja la expresión de acuerdo y desacuerdo. En esta última parte, presenta fórmulas y expresiones, algunas coloquiales.

(Act. 23) “Geografías”, ya analizada en la petición de *Vitamina C1*, al igual que en “Las claves del éxito” (act. 22), presenta unas fórmulas y expresiones, diferenciando el registro, para corregir una afirmación.

(Act. 24) “El cerebro en modo negocios”, de *Vitamina C1*, ofrece de nuevo fórmulas para contraargumentar, reformular y reforzar la opinión opuesta, las cuales son muy parecidas a las de “La verdad es que...” (act. 17). Se trata únicamente de preparadores o desarmadores, sin embargo, no se presenta ninguna estrategia, como sí ocurría en casos anteriores (véase act. 17). Por otro lado, en el ejercicio de escoger qué opción es más suave, es difícil saber la respuesta. Véase “en realidad, es tan fácil como probarlo” \longleftrightarrow “me parece que es tan fácil como probarlo”, ya que tanto “en realidad” como “me parece que” son atenuadores. Por último, si observamos la tabla contigua, las respuestas a este ejercicio pueden ser totalmente mecánicas.

(Act. 25) “La amenaza robot”, de *Vitamina C1*, presenta, de igual modo, unas fórmulas para el empleo específico de este acto de habla en un contexto determinado.

(Act. 26) “Viajes que cambian”, de *Nuevo Prisma B2*, hace lo mismo que *Vitamina C1*, aunque introduce, eso sí, fórmulas distintas de las anteriormente vistas, por ejemplo, “si es que no me interesa porque” aunque sin recurrir a explicaciones estratégicas.

5.2. Discusión de los resultados

Una vez analizadas tanto cuantitativa y cualitativa, como descriptivamente todas las actividades, es hora de hacer un repaso general de cuáles son los aspectos destacables resultantes de tales análisis. Es interesante separar los resultados de cada uno de los actos de habla con los surgidos de manera homogénea a lo largo del análisis de estos tres actos.

5.2.1. Discusión según acto de habla

En primer lugar, se discutirán los resultados específicos de cada acto de habla.

5.2.1.1. Acto de habla de pedir

Observando la tabla 12, se aprecian diversos fenómenos. En primer lugar, solo la mitad de las actividades incluyen alertadores y todas ellas se dan en los manuales más antiguos. Esto se puede dar debido a que es en estos manuales donde más se han presentado las estrategias o fórmulas en un contexto o una conversación, mientras que los últimos dos manuales, los más nuevos, en su mayoría, las presentan de forma aislada en cuadros como herramientas, por lo que en esos casos se da más importancia a la fórmula que a los elementos que la acompañan, como pueden ser expresiones del tipo “mira”, “oye”, “una cosa”.

En cuanto a los mitigadores, la interrogativa y el condicional son los protagonistas, lo cual es una fiel reproducción de la realidad. Aun así, se echan en falta mecanismos como el subjuntivo, el aspecto progresivo y el tiempo pasado, los cuales se dan sobre todo en contextos de jerarquía o distancia. En las actividades prevalece la relación entre amigos y compañeros de clase, por lo que en esos casos esa distancia social no se da. Por último, es curioso que ni *Vitamina C1* ni *Nuevo Prisma B2* presentan modificadores externos, los cuales en el caso de la petición son especialmente necesarios.

5.2.1.2. Acto de habla de aconsejar

Este acto de habla es el menos trabajado por los cuatro manuales, de hecho, *El Ventilador* le dedica una mínima parte de una actividad en la que se trabajan diferentes actos de habla,

nos referimos a “No te preocupes” (act. 12); y *Vitamina C1* le dedica una actividad corta en la que los aprendientes se aconsejan entre ellos lugares que visitar en su país, nos referimos a “Español sin fronteras” (act. 14). En la primera actividad mencionada solo se usa un preparador y en la segunda el recurso que se repite en todas las fórmulas es el condicional, en general muy explotado aquí (v. “Geografías” (v. 12) y “Las claves del éxito” (act. 22)).

Tampoco en este caso se trabajan apenas los modificadores externos. Una de las razones por las que esto puede pasar es porque en la mayoría de los casos se trata de consejos que se dan como resultado de una petición. Es decir, mecanismos atenuadores como los preparadores, desarmadores o minimizadores no tendrían sentido, ya que el consejo es la respuesta esperada, por lo que no se daña la imagen del interlocutor enunciando tal consejo. Por último, es curioso el caso de “Vida saludable” (act. 15) en *Nuevo Prisma B2*, donde se pide al alumnado que dé consejos y que los justifique, sin embargo no se trabaja anteriormente ninguna estrategia para justificar los consejos.

5.2.1.3. Acto de habla de contraargumentar

Este es el acto de habla donde se trabajan más los modificadores externos, de hecho, aparte de estos, solo en una actividad aparece la interrogativa y en dos el condicional. Dentro de los modificadores, los que aparecen en la mayoría de los casos son el preparador y el desarmador, siendo estos también los más habituales en los casos de contraargumentación en el idioma español. Por otra parte, es curioso el caso de *Abanico*, donde no se aprecia ninguna estrategia atenuadora. Si se observan las dos actividades a las que nos referimos, “Emoticonos” (at. 19) y “Lo que pasa en la calle” (act. 20), se puede apreciar que las dos usan las mismas expresiones, como por ejemplo “No creo” o “¡Venga ya!”, es decir, conjuntos de palabras fijos que no responden a ningún mecanismo o estrategia.

Como primera conclusión se puede adelantar que no se ha observado ningún patrón de comportamiento en los distintos manuales, aunque sí según el acto de habla. En la petición se recurre a la interrogativa y al condicional y solo los manuales más antiguos ofrecen modificadores externos. En el consejo hay bastante irregularidad aunque con casi nula presencia de modificadores externos. Por último, en la contraargumentación es donde más se trabajan los modificadores externos.

5.2.2. Discusión según aspectos trascendentes a los tres actos de habla analizados

Pasamos ahora a analizar aspectos más generales que afectan a todas las actividades en los cuatro manuales que han sido analizados.

5.2.2.1. Desequilibrio en cantidad de actividades con tratamiento de la cortesía

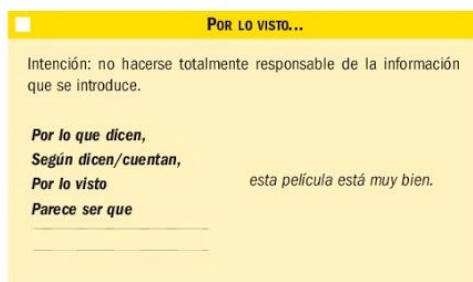
En primer lugar, se había percibido ya en un principio un claro desequilibrio entre los manuales más antiguos y los más actuales. Esto se debe, como hemos constatado con el análisis posterior, a que *El Ventilador* y *Abanico* hacen una explotación mucho más profunda de los conceptos pragmáticos y ocupan varios grupos de actividades para los mismos contenidos, trabajados de manera diferente. Al contrario, *Vitamina C1* y *Nuevo Prisma B2* agrupan sus actividades alrededor de un tema y lo trabajan desde distintas perspectivas, cada una de las cuales presenta unos recursos, entre los que se encuentran los pragmáticos. La primera conclusión que se puede sacar es que los dos primeros manuales presentan contenidos pragmáticos y los explotan desde diferentes perspectivas (por ejemplo “observa estos recursos para atenuar un contraargumento”, “usa los recursos presentados para reaccionar a estas afirmaciones”, “piensa en el contexto y la intención en cada caso presentado” y “debate con tus compañeros alguna de estas situaciones”). Mientras tanto, los dos últimos manuales los presentan de forma breve como herramienta para resolver una determinada actividad (por ejemplo “argumenta con tu compañero por qué los robots serían una ventaja en nuestra sociedad”), dentro de un conjunto de actividades que explotan no solo esos contenidos pragmáticos, sino gramaticales, de vocabulario, etc. Por ello, hay más actividades en los dos primeros manuales, porque la explotación es más profunda, además de que, como ya se ha dicho en la descripción de los manuales, el enfoque de cada manual es diferente. Los dos últimos manuales cuentan con un enfoque mucho más léxico, así que parece que otros aspectos quedan desatendidos, mientras que *El Ventilador* cuenta con una estructura no lineal que centra cada sección en gramática, cultura, vocabulario y, en el caso que se trata aquí, cortesía. El caso de *Abanico* es parecido al de *El Ventilador* y, aunque no cuenta con esta particular estructura, sí que realiza este trabajo más extenso y profundo de sus contenidos pragmáticos.

5.2.2.2. Presencia de estrategias vs presencia de fórmulas

En segundo lugar, Escandell (1996) ya alertaba de la necesidad de enseñar estrategias, no fórmulas, ya que estas pueden extenderse *ad finitum*. Observamos, por ejemplo, el caso de

“Me echas una mano” (act. 2), de *El Ventilador*, el cual presenta las estrategias para conseguir determinado acto perlocutivo que ya usaba Grande (2005) para categorizar los tipos de atenuación que existen (v. tabla 15).

Este sería el tipo de actividad ideal para Escandell, donde no solo se aprecian muestras de lengua en un contexto más o menos definido, sino que se muestra qué se pretende en cada ocasión. De esta forma le estamos dando al alumnado no solo unas fórmulas específicas, sino las herramientas para que ellos mismos, ya dentro de un nivel superior, vayan más allá de esas cuatro fórmulas y consigan independencia a la hora de usar otras. Otro caso es por ejemplo, “La verdad es que...” (atc. 17), también de *El Ventilador*, que, aunque presente grupos de fórmulas aisladas, cada uno de ellos describe la intención del hablante cuando emite tal enunciado.



Una vez más, a partir de estas consignas, el alumnado tiene más libertad para reconocer y usar otras fórmulas parecidas que no se han presentado en el libro. Lo que se podría resumir en “no le des al alumnado el pez, dale la caña de pescar”.

Por lo tanto, también hay que reconocer que, aunque en todos los manuales se presentan fórmulas o expresiones idiomáticas, con especificación o no de un contexto e intención, se observa una diferencia en los libros más antiguos respecto a los más actuales, debido a que los primeros en la mayoría de los casos tienen en cuenta factores como el contexto, la imagen, el acto de habla, etc., por lo que el alumnado, al analizar dichos factores, obtiene un mejor entendimiento de la intención del hablante al emitir sus enunciados y ya no se trata de una simple fórmula aislada.

5.2.2.3. Enseñanza explícita

Hay quienes defienden una enseñanza explícita en la que el alumnado conozca en todo momento qué está aprendiendo y para qué. Por el contrario, existen desertores que consideran que el aprendiente no tiene por qué conocer el nombre de los contenidos que se están enseñando, mientras los entienda y los adquiera. Independientemente de la corriente

que cada experto siga, es relevante para este análisis conocer qué manual y qué actividad usa los conceptos relacionados con la cortesía, presentados en el marco teórico. Se debe tener en cuenta el hecho de que en muchas ocasiones es indispensable usar ciertos términos para la buena resolución de la actividad. Dentro de la pragmática, es distinto contraargumentar con “¡venga ya!” o “yo no digo que eso sea mentira, pero...”. En este caso es indispensable puntualizar que el segundo es un atenuador de la enunciación.

En primer lugar, en *Nuevo Prisma B2*, en ningún caso se hace referencia a conceptos o terminología sobre la cortesía, necesarios en la mayoría de los casos para especificar, por ejemplo, cuándo usar qué fórmula en “Vida saludable” (act. 15). En esta actividad solo se puntualiza que hay que justificar los consejos. En segundo lugar, en *Vitamina C1*, solo en la mitad de las actividades se habla de suavizar el mensaje o convencer con más tacto. Además, se introduce la intención comunicativa¹¹ y la justificación en un contraargumento.

En el caso de *Abanico*, además de la justificación y la intención, en la actividad “Consejos” (act. 13), no se presentan las fórmulas sin ninguna especificación, sino que se indica que se pueden usar formas que sirven también para sugerir, expresar posibilidad, obligación o para valorar, etc. Otras formas de aconsejar que aparecen son la formulación explícita, la orden o el mandato, y poniéndose en el lugar de la otra persona. Si bien en este caso no se hace una especificación del contexto donde usar cada fórmula, el hablante tiene una guía de qué sentido puede tener cada consejo, ya que entre ponerse en el lugar de la otra persona y expresar una obligación hay un trecho muy grande en lo que se refiere a cortesía. Por último, en *El Ventilador*, se trabajan, no solo se introducen, conceptos como la imagen, los actos de habla, las estrategias, la cercanía o lejanía y el grado de imposición, además de los anteriores mencionados en los demás manuales. En este caso, es en *El Ventilador* donde más conceptos relacionados con la cortesía se trabajan. Independientemente de si uno está a favor o en contra de la introducción de tales conceptos, estos son clave para el buen entendimiento de los contenidos y su posterior adquisición.

5.2.2.4. Contexto

Como ya se ha introducido en el marco teórico, el contexto, es decir, la situación en la que se encuentren los interlocutores y la relación entre ellos, junto con la intención, es clave para emitir un enunciado (Briz, 2006). Por ello, resulta imprescindible que el contexto se incluya en el estudio de la cortesía dentro de cualquier manual. Por otra parte, también es necesario conocer la forma en la que se incluye este contexto y, más aún, si se trabaja,

¹¹ Término introducido en el marco teórico como *acto ilocutivo*.

pues es una parte fundamental en el estudio de la cortesía. Así, atendiendo a la presencia de actividades contextualizadas en los distintos manuales nos encontramos con lo siguiente.

El contexto	se presenta	no se presenta	es el del aula	se trabaja
<i>El Ventilador</i>	2	1	0	4
<i>Abanico</i>	3	0	1	1
<i>Vitamina C1</i>	1	0	4	0
<i>Nuevo Prisma B2</i>	2	0	1	0

Tabla 21: Diferentes tratamientos del contexto de cada actividad en los cuatro manuales analizados.

El manual que presenta más veces un contexto es *Abanico*, mientras que *El Ventilador* es el que más lo trabaja. Solo no se presenta un contexto específico en *El Ventilador* en “La verdad es que...” (act. 17), aunque se trabajan las intenciones. Curiosamente, en el caso de “Reacciona como puedas” (act. 7), se define cada grupo pero no en qué contexto ni qué relación tienen los interlocutores en cada situación. Aparte de eso, *Vitamina C1* es el que más recurre al contexto de la clase para la práctica de elementos pragmáticos, es decir, no se presenta una situación en la que el alumnado tiene un rol, sino que simplemente debaten en el contexto del aula ciertos temas y cada uno tiene su papel real de compañero/a de clase. Esto limita el uso de los recursos presentados a una situación específica, muy dispar a la que se pueden encontrar en su vida cotidiana. Por mucho que el aula forme parte de la vida real de un aprendiente, donde se pueden establecer distintas relaciones con los demás compañeros/as, no es más que una de las muchas situaciones en las que se pueden encontrar durante el día a día; es por ello por lo que este contexto del aula no debería dominar sobre otros escenarios.

5.2.2.5. Entonación

Como bien define el *Diccionario de términos clave de ELE* (Martín Peris, 2008), la cortesía es un “conjunto de estrategias conversacionales”, por lo que está claro que de algún modo, el *input* que reciba el alumnado tiene que estar dotado de elementos prosódicos que se acerquen a la práctica real de la conversación (se excluyen aquí las tareas de expresión escrita). Solo en muestras auténticas orales se pueden percibir la entonación y otros elementos prosódicos tan influyentes en el acto perlocutivo.

Si se realiza un recuento de ejemplos orales en cada manual dentro de las actividades analizadas, se observa que en *El Ventilador*, tenemos un audio; en *Abanico*, tres; en *Vitamina C1*, uno; y en *Nuevo Prisma B2*, uno. Si se atiende al resto de actividades donde se trata la cortesía en general (sin excluir los demás actos de habla no analizados), se observan cuatro audios en *El Ventilador*, tres en *Abanico*, dos en *Vitamina C1* y dos en *Nuevo Prisma B2*, por lo que son los dos primeros los que cuentan con mayor número de pistas de audio.

Aun así, en muchos casos, la tarea es exclusivamente de comprensión auditiva, sin pararse a trabajar la entonación, (véase “Vida saludable” (act. 15) de *Nuevo Prisma B2* o “Radio Ventolera” (act. 18) de *El Ventilador*). Solo en el caso de “Lo que pasa en la calle” (act. 20) y “¡Y un jamón!” (act. 6) de *Abanico*, y “Geografías” (act. 12) de *Vitamina C1* se trabaja o se da importancia a la entonación. En otros casos, como en “No te preocupes” (act. 1), se pide que se represente la conversación. Se puede decir que las actividades “¡Y un jamón!” (act. 6), “Emoticonos” (act. 19), “Lo que pasa en la calle” (act. 20) y “Reacciona como puedas” (act. 7) trabajan las mismas expresiones, en la primera se presentan en forma de texto y después en forma de audio para trabajar primero la comprensión y después la entonación. En la segunda actividad se clasifican según el énfasis, y en la tercera se mide su énfasis por medio de un termómetro, como se puede observar a continuación.


ÉNFASIS		a) <i>Propuestas</i> • ¿Te vienes?
		Encantado Cómo no ¡Faltaría más!
		_____ _____ _____ Sí Venga De acuerdo
		¿Por qué no? Sí...

b ¿En qué consiste el concurso? Si quieres participar, tienes que señalar el sentido de las reacciones de los entrevistados, como en el ejemplo. Recuerda que la entonación es muy importante para valorar el grado de acuerdo o desacuerdo de la gente que habla.




Por último, es destacable el caso de la actividad “Pragmática de la entonación”, de *Nuevo Prisma B2*, aunque no se haya analizado por no presentar ninguno de los actos de habla coincidentes en los cuatro manuales. Esta actividad presenta cuatro casos en los que la

entonación es clave a la hora de percibir el significado del enunciado o intención del hablante: alargamiento fónico, pronunciación enfática, interrogativa eco e interrogativa retórica. Lo destacable de esta actividad es que solo presenta los ejemplos de manera escrita.

> | 2 |  Existen muchos recursos pragmáticos que modifican el significado de lo que decimos. Vamos a estudiar cuatro recursos que utilizamos con frecuencia en español. Fíjate en el siguiente cuadro y relaciona las definiciones con sus ejemplos.

Recursos pragmáticos

1. Interrogativas eco: preguntas que se repiten con el fin de explicar o especificar algo que ha aparecido con anterioridad en el discurso.*	* a. <i>El café estaba riquíííísimoooo.</i>
2. Interrogativas retóricas: preguntas que no necesitan respuesta explícita ya que se deduce de la conversación.*	* b. <i>Te he dicho que NO-LO-TO-QUES.</i>
3. Alargamientos fónicos: en la pronunciación se alargan grupos fónicos para expresar disconformidad, atenuar una repetición o intensificar una valoración.*	* c. <i>¿No crees que se han portado muy mal los niños hoy?</i>
4. Pronunciación enfática: intensificación de las sílabas de una palabra para recalcar una información anterior.*	* d. ● <i>¿Cuándo te vas?</i> ○ <i>¿Cuándo me voy adónde?</i>

2.1. |  En la pragmática, un elemento fundamental es la intención del hablante, así como la percepción del contexto que tenga el oyente. Tu profesor te va a dar una ficha que detalla estos recursos con más profundidad. Con todos ellos, cread un diálogo en parejas y representadlo para la clase. Vuestros compañeros tendrán que identificar de qué recursos se trata.

En conclusión, se perciben tres corrientes: donde hay muestras orales y se explotan, donde hay y no se explotan, y donde no hay pero debería haber. Procedemos entonces a hacer un recuento con las muestras orales que existen en cada manual y su explotación:

Audios	<i>El Ventilador</i>	<i>Abanico</i>	<i>Vitamina C1</i>	<i>Nuevo Prisma B2</i>
Analizados	1	3	1	1
En total	4	3	2	2
Aparecen y se trabajan	1 (act. 18)	2 (act. 6 y 20)	1 (act. 12)	0
Aparecen y no se trabajan	0	1 (act. 5)	0	1 (act. 10)

Tabla 22: Presencia de audios en los diferentes manuales analizados.

Como conclusión, se observa una ventaja de *Abanico* por encima de los demás, quedando *Nuevo Prisma B2* como el peor parado.

5.2.2.6. Tipo de actividad

Por último, el tipo de actividad demuestra la calidad de explotación de los contenidos pragmáticos introducidos. Como ya se ha visto en el marco teórico y en la metodología, los primeros pasos, con la presentación y conceptualización de tales contenidos, son memorizar y comprender; los segundos pasos, con la ejercitación más formal y repetitiva, son aplicar y analizar; y los últimos pasos, con tareas significativas, son evaluar y crear. En la siguiente tabla se muestra el tipo de actividad de cada manual y su frecuencia.

Tipo	memorizar	comprender	analizar	aplicar	evaluar	crear
<i>El ventilad.</i>	0	1	6	3	1	3
<i>Abanico</i>	2	1	2	3	0	3
<i>Vitamina.</i>	0	2	1	0	1	6
<i>Nuevo Pri.</i>	0	2	0	2	0	3

Tabla 23: Comparación de los tipos de actividades presentes en cada manual analizado.

Los dos primeros manuales son los que más variedad de tipo de actividad presenta, siguiendo en muchas ocasiones el orden típico de tratamiento de contenidos: comprender → analizar → aplicar → crear. En el caso de los últimos manuales, habitualmente se va directamente a la creación, sin antes trabajar los contenidos pragmáticos de manera profunda (véase “La amenaza robot” (act. 25) y “Español sin fronteras” (act. 14) de *Vitamina C1* o “Viajes que te cambian” (act. 26) y “Mímate!” (act. 11) de *Nuevo Prisma B2*). Este hecho está relacionado también con lo que se comentaba ya en el primer apartado de desequilibrio en la cantidad de actividades que trataban la cortesía, ya que estos últimos manuales solo presentan ciertos mecanismos atenuantes como herramienta para resolver una determinada actividad dentro de un contexto de actividades gramaticales, lexicales, etc., sin mayor detenimiento en estos aspectos pragmáticos. Por ello, podemos hablar de una explotación parcial de las actividades y los contenidos pragmáticos que se presentan en cada una.

6. Conclusiones

Una vez presentado el marco teórico, la metodología y el resultado del análisis de los manuales seleccionados, ya nos vemos preparados para poder dar respuesta al objetivo de este trabajo, dividido en otros tres objetivos para facilitar el análisis.

6.1. Análisis de manuales de nivel superior

Tal como puede apreciarse en las tablas 7-11, la cortesía está presente en los cuatro manuales a través de los diversos actos de habla. En todos ellos se da cortesía, aunque solo en *El Ventilador* de forma explícita en su totalidad, siendo este también el que más la trabaja. Además, los cuatro manuales incorporan el acto de habla que más importancia le da el PCIC, esto es, la petición, aunque *Vitamina C1* solo lo hace a través de la petición de confirmación con estructuras del tipo “¿estoy en lo cierto?”. Por otro lado, tal y como aconseja el MCER y en el PCIC, en los cuatro métodos se introducen expresiones, aunque con una mayor presencia en *Abanico* y *Vitamina C1*.

6.2. Análisis del tratamiento de la cortesía

Tal como puede verse en la parrillas descriptivas (tablas 13, 14, 17, 19 y 20), existen dos patrones: presentación detallada > análisis > práctica; y presentación como herramienta > práctica. *El Ventilador* y *Abanico*, al igual que lo hacen con contenidos gramaticales o léxicos en otras unidades, presentan los contenidos pragmáticos y los trabaja a lo largo de varias actividades en las que, en primer lugar, se analizan, en segundo lugar, se practican de forma más o menos controlada, para finalizar con una creación oral o escrita más libre. Por lo contrario, *Vitamina C1* y *Nuevo Prisma B2*, siguiendo un enfoque más léxico, centran su atención en un tema, como puede ser por ejemplo la vida saludable o los robots, para trabajarlo atendiendo a diversas destrezas y contenidos gramaticales y léxicos. Así, en la mayoría de las ocasiones, los contenidos pragmáticos se presentan en forma de *chunk* y como una herramienta para la resolución de una actividad muy limitada. En pocos casos se detalla un contexto determinado, aunque *Vitamina C1* especifica en sus cuadros cuando se trata de un registro coloquial. Solo en “El cerebro en modo negocios” de *Vitamina C1* y “Vida saludable” de *Nuevo Prisma B2* el objetivo es la explotación de recursos para contraargumentar y aconsejar, respectivamente.

6.3. Análisis de la evolución del tratamiento de la cortesía

Todas las conclusiones que hemos ido sacando desde los resultados del análisis nos llevan al mismo punto: los dos métodos publicados hace más tiempo realizan una explotación más profunda de aspectos de cortesía, mientras que los publicados hace apenas uno y dos años limitan la explotación a una determinada actividad por libro, mientras que en la mayoría de los casos no existe más que una presentación de herramientas para llevar a cabo una actividad corta, de forma oral con el aula como contexto. Se puede concluir entonces que no se da una mayor presencia de cortesía en los manuales más recientes.

Ya se adelantaba en la discusión que en cuanto a la presencia de mecanismos de atenuación, no existe un patrón que diferencie a los cuatro manuales. Solo es remarcable la ausencia de modificadores externos en *Vitamina C1* y *Nuevo Prisma B2* en el caso de la petición, y la ausencia en general de mecanismos de atenuación en *Abanico* en el caso de la contraargumentación, donde se han trabajado exclusivamente con expresiones. Donde sí se han encontrado patrones en el tratamiento de la cortesía ha sido en las parrillas descriptivas en cada actividad. En ellas se ha observado que solo en el caso de *El Ventilador* se trabaja el contexto, y que *Vitamina C1* recurre en la mayoría de los casos al contexto de la clase para la resolución de sus actividades, dejando a un lado otros escenarios útiles para el alumnado. En cuanto a la entonación, *Abanico* es el manual que más muestras orales presenta, además de ser el que más las estudia desde el punto de vista prosódico, seguido de *El Ventilador*. Aunque *Nuevo Prisma B2* tiene más audios que *El Ventilador*, solo se explotan en forma de comprensión auditiva. Por último, en el único audio de *Vitamina C1* solo se pide que se preste atención a la entonación. Para finalizar, atendiendo al tipo de actividad, solo *El Ventilador* trabaja con los seis tipos de actividades clasificadas por Anfrún (2011), mientras que *Abanico* trabaja cinco (faltaría evaluar), y los otros dos trabajan solo la mitad, repartidas entre las tres categorías principales (presentación, ejercitación y tarea). Además del número, también es destacable la forma en la que se presentan tales actividades. En los dos manuales más antiguos se comienza con la presentación, para pasar a la ejercitación y finalmente a la tarea; mientras que en los dos manuales más recientes se va directamente a la creación.

Podemos finalizar este trabajo concluyendo que aunque somos conscientes de que el enfoque de ambas épocas es distinto, se deberían tener en cuenta las estrategias presentadas en los dos más antiguos, sobre todo en *El Ventilador*, ya que la explotación que realiza de la cortesía es, a riesgo de parecer favoritista, única.

7. Bibliografía

7.1. Referencias bibliográficas

- Álvarez, A. (2005). *Hablar en español*. Oviedo: Ediciones Nobel.
- Anfrún, J. (2011). “La formulación de objetivos didácticos viables”. En *XX. Encuentros prácticos de profesores de ELE en Barcelona*.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: OUP.
- Bani, S y Nevado, A. (2016). “Aproximación a la cortesía verbal en manuales de ELE”. En *Artifara*, 4. [Recuperado en: <http://www.cisi.unito.it/artifara/rivista4/testi/cortesias.asp>].
- Barros García, P. y Barros García, M^a. (2011). “(Des)cortesía en los medios de comunicación: aplicación a la enseñanza de ELE”. En Fuentes, C, Alcaide, E. y Brenes, E. (eds.), *Aproximaciones a la (des)cortesía verbal en español*. Bern: Peterlang.
- Bartol, E. (2012). “La función pragmático-comunicativa del rechazo cortés a las invitaciones y propuestas”. *RedELE*, 13. [Recuperado en: http://www.mecd.gob.es/dctm/redele/Material-RedEle/Biblioteca/2012bv13/2012_BV_13_52Estela_Bartol.pdf?documentId=0901e72b8141d4df].
- Bates, E. (1976). *Language and Context: Studies in the Acquisition of Pragmatics*. Nueva York: Academic Press.
- Bloom, B. (1956). *Taxonomy of Educational Objectives: The Classification of Educational Goals*. Londres: Longman
- Bravo, D. (1999). “Categorías, tipologías y aplicaciones”. En *Estudios de la (des)cortesía en español*. Buenos Aires: Dunken.
- Bravo, D. y Briz, A. (eds). (2004). *Pragmática sociocultural: Estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel.
- Briz, A. (2006). “Atenuación y cortesía verbal en la conversación coloquial: su tratamiento en la clase de ELE”. En *Actas del programa de formación para profesorado de ELE* (pp. 227-255). Múnich: Instituto Cervantes.

- Brown, P. y Levinson, S. (1978). “Universals in language usage: Politeness phenomena”. En Goody, E. (ed.), *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction* (pp. 56-289). Nueva York: CUP.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987). *Politeness*. Cambridge: CUP.
- Calsamiglia, H. y Tusón A. (1999). *Las cosas del decir. Manual del análisis del discurso*. Barcelona: Ariel.
- Consejo de Europa. (2001). *Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación*. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte Instituto Cervantes. Editorial Anaya, 2003.
- Del Camino, M. (2005). “Cortesía y actos de habla en la enseñanza de ELE”. *ASELE. Actas XVI*.
- Díaz Pérez, F. J. (2003). *La cortesía verbal en inglés y en español. Actos de habla y pragmática intercultural*. Jaén: Universidad de Jaén.
- Escandell, M^a V. (2004). “Aportaciones de la Pragmática”. En Sánchez J., Santos, I. (dir), *Enseñar español como segunda lengua (L2)/lengua extranjera (LE). Vademécum para la formación de profesores* (pp. 1-16). Madrid: Sgel.
- Escandell, M^a V. (1996). *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Fant, L. y Harvey, A. M^a (eds). (2011). *El diálogo oral en el mundo hispanohablante*. Madrid: Iberoamericana.
- Fraser, B. (1990). *Perspectives on Politeness*. North-Holland: Elsevier Science Publishers B.V.
- Fuentes, C. y Alcaide, E. F. (2008). *(Des)cortesía, agresividad y violencia verbal en la sociedad actual*. Sevilla: UNIA.
- Fuentes, C., Alcaide, E. y Brenes, E. (eds). (2011). *Aproximaciones a la (des)cortesía verbal en español*. Bern: Peterlang Verlag.
- Goffman, E. (1967). *Interaction Ritual*. Nueva York: Pantheon Books.
- Grande, F. J. (2005). “La cortesía verbal como reguladora de las interacciones verbales”. *ASELE. Actas XVI*.

- Grice, H. P. (1975). “Logic and Conversation”. En Cole, P. y J. L. Morgan (eds.), *Syntax and Semantic. Speech Acts* (pp. 41-58). Nueva York: Academic Press.
- Grimm, A. “El tratamiento de la cortesía en el PCIC aplicado a la enseñanza de ELE a germanohablantes”. [Recuperado en: <http://www.academia.edu/10652451/>]
- Henk, H. (1984). *Speech Acts, Speakers and Hearers*. Amsterdam: John Benjamins Publishing.
- Henk, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.
- Hymes, D. (1971). *On Communicative Competence*. Filadelfia: Universidad de Pensilvania.
- Instituto Cervantes. (2006). *Plan curricular del Instituto Cervantes: Niveles de referencia para el español*. Madrid: Instituto Cervantes.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1992). *Les interactions verbales, tome II*. París: A. Collin.
- Lakoff, R. (1973). “The logic of politeness or minding your p’s and q’s”. En *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society* (pp. 292-305). Chicago: Chicago Linguistic Society.
- Lakoff, R. (1975). *Language and Woman’s Place*. Nueva York: Harper and Row.
- Landone, E. (1973). *Los marcadores del discurso y cortesía verbal en español*. Bern: Peterlang Verlag.
- Landone, E. (2009). “Reflexiones sobre la cortesía verbal en la enseñanza/aprendizaje de ELE”. *MarcoELE*, 8, 1-23.
- Leech, G. N. (1983). *Principles of Pragmatics*. Londres: Longman.
- Marcelle, A. (2011). “Las manifestaciones de (des)cortesía verbal y la interferencia intercultural de alumnos brasileños: una herramienta de análisis de la conducta interaccional en manuales de ELE”. *MarcoELE*, 13.
- Martín Peris, E. (coord.). (2008) *Diccionario de términos clave de ELE*. [Versión en línea: http://cvc.cervantes.es/obref/diccio_ele/]
- Peiró, I. (2016). *La cortesía valorizante y mitigadora en el aula de ELE*. Santander: CIESE-Comillas.

7.2. Referencias a manuales de ELE

7.2.1. Referencias a los manuales de ELE analizados

Chamorro, M. D., Lozano, G., Ríos, A., Rosales, F., Ruiz, J. P. y Ruiz, G. (2006). *El Ventilador. Curso de español de nivel superior*. Barcelona: Difusión.

Chamorro, M. D., Lozano, G., Ríos, A., Rosales, F., Ruiz, J. P. y Ruiz, G. (2010). *Abanico*. Barcelona: Difusión.

Isa, D. y Molina, S. (2015). *Nuevo Prisma B2*. Madrid: Edinumen.

Sarralde, B., Casarejos, E., López, M. y Martínez, D. (2016). *Vitamina C1*. Madrid: Sgel.

7.2.2. Referencias a otros manuales de ELE

Blanco, A., Fernández, M^a C. y Torrens, M^a J. (2007). *Sueña*. Madrid: Anaya.

Castro, G. y Cerdà A. M. (2013). *Prisma C1*. Madrid: Edinumen.

Coronado, M^a L., García, J. y Zarzalejos, A. (2003). *A fondo*. Madrid: Sgel.

Gutiérrez, E. (2010). *En acción*. Madrid: En clave ELE.

Lloret, E. M., Ribas, R., Winer, B, Görrissen, M., Häupte-Barceló, M. y Pérez, P. (2009). *Con gusto*. Stuttgart: Klett.

Lloret, E. M. Ribas, R., Winer, B, Görrissen, M., Häupte-Barceló, M. y Pérez, P. (2011). *¡Nos vemos!* Barcelona: Difusión.

ANEXOS

Índice

Anexo I: Actividades analizadas	61
1. Actividades analizadas con el acto de habla de pedir	61
1. No te preocupes.....	61
2. ¿Me echas una mano?.....	62
3. Sácala de esta y te debo una.....	63
4. Taller de escritura	64
5. Deje su mensaje después de la señal. Gracias	64
6. ¡Y un jamón!.....	66
7. Reacciona como puedas.....	69
8. Como una tapia.....	70
9. Geografías	71
10. Vida saludable.....	72
11. ¡Mímate!.....	74
2. Actividades analizadas con el acto de habla de aconsejar.....	75
12. No te preocupes.....	75
13. Consejos	76
14. Español sin fronteras.....	77
15. Vida saludable.....	78
3. Actividades analizadas con el acto de habla de contraargumentar	81
16. Plácido y Máximo	81
17. La verdad es que... ..	81
18. Radio Ventolera	83
19. Emoticonos	84
20. Lo que pasa en la calle	85
21. Reacciona como puedas.....	87
22. Las claves del éxito	89
23. Geografías	90
24. El cerebro en modo negocios.....	91
25. Amenaza robot.....	91
26. Viajes que te cambian	92
Anexo II: Transcripciones	93
1. <i>El ventilador</i>	93
a. Radio Ventolera (actividad 18).....	93
2. <i>Abanico</i>	94
a. Deje su mensaje después de la señal. Gracias (actividad 5).....	94
b. Lo que pasa en la calle (actividad 20)	95
3. <i>Nuevo Prisma B2</i>	98
a. Vida saludable (actividad 10 y 15).....	98

Leyenda de colores

Alertadores: negro

Interrogativa: marrón

Negación de una condición: gris oscuro

Subjuntivo: rosa

Condicional: naranja claro

Aspecto progresivo: verde claro

Tiempo pasado: amarillo

Cláusula condicional: verde

Marcador de cortesía: azul

Mecanismo consultativo: azul marino

Preparador: violeta

Justificador: lila

Desarmador: naranja oscuro

Minimizador: cian

Mecanismo adulator: gris claro

Anexo I: Actividades analizadas

1. Actividades analizadas con el acto de habla de pedir

Más bajo, por favor **SESIÓN 2.2**

1

No te preocupes

a Analicemos ahora cuestiones más complejas. Observa y marca en el siguiente diálogo cuáles son los mecanismos de atenuación que los interlocutores se sienten obligados a usar para cuidar la imagen propia y la ajena y discútelos con un compañero. Será más fácil si leéis la escena entre los dos.

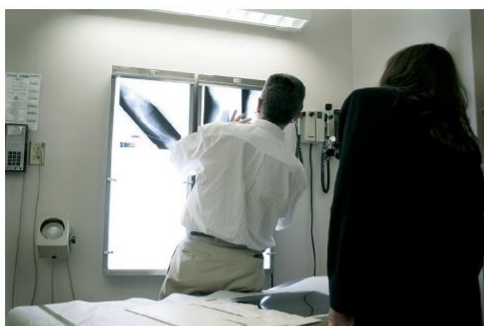
Doctor: Marina, le tengo que hacer unas pruebas, además de los análisis, porque le he notado un pequeño quiste. Tranquila, tranquila, no se alarme, porque puede ser un simple quiste sin más. Lo más normal es que no sea más que eso... No he podido poneme en contacto con su hermana, pero podemos intentarlo...

Marina: Casi prefiero que no le diga nada hasta que no me hagan los análisis.

Doctor: ¿Seguro?

Marina: No quiero crearle complicaciones a nadie.

Doctor: Era usted de un pueblo, ¿no? Entonces ¿se va a quedar con Pedro o conoce a alguien más en Bilbao? No se quede en un hotel... ¡Ya sé! ¿Por qué no se queda en mi casa? Tengo una habitación extra, yo la llamo la de los papás, es para cuando se les ocurre venir a ver a su hijo. (...) Bueno, pues, permítame un consejo y quédese con Pedro.



b ¿Qué idea inicial os hacéis de la situación y de los personajes? ¿Qué creéis que lleva al médico a atenuar su discurso?

c En este diálogo, los dos interlocutores realizan diversos actos de habla (informan, se justifican, tranquilizan al otro, etc). Encontrad en qué fragmentos de la conversación lo hacen y con qué palabras.

1. Informar. *El doctor informa a Marina cuando le dice que le tiene que hacer una prueba porque...* _____
2. Tranquilizar. _____
3. Justificar. _____
4. Explicar. _____
5. Sugerir una acción. _____
6. Expresar un deseo. _____
7. Pedir confirmación. _____
8. Pedir información. _____
9. Invitar. _____
10. Explicar/Justificar. _____
11. Aconsejar. _____

d Ahora, anotad, como en los ejemplos, todos los recursos que encontréis (de elección de información, de selección del vocabulario, de uso de formas verbales) dirigidos a atenuar los enunciados del médico y explicad cómo actúan.

En la primera intervención del médico:

- El médico llama a la paciente por su nombre para que se sienta tratada como persona, no solo como paciente.

En la segunda intervención:

- El médico muestra interés por ella. Le hace preguntas que no esperan respuesta en lugar de invitarla directamente a su casa.

e ¿Qué nos dice todo esto sobre la imagen que el doctor quiere dar de sí mismo?

2

¿Me echas una mano?

a Acabas de llegar de un viaje, tienes que subir todos los bultos a tu casa y necesitas ayuda. ¿Cómo se la pedirías a un amigo? ¿Cómo se la pedirías a un conocido que coincide contigo en la puerta?

b Observa las siguientes estrategias para pedir un favor. ¿Qué diferencias ves entre unos enunciados y otros?

Estrategia	A un amigo	A un conocido
1. Pides ayuda directamente	Ayúdame a subir las maletas.	¿Me ayuda/s a subir las maletas?
2. Suavizas la importancia de lo que deseas pedir	¿Me ayudas a subir estas maletas? No pesan mucho, y en seguida nos vamos.	¿Podría/s hacerme un favor? ¿Podría/s ayudarme a subir estas maletas? Es que yo solo/a no puedo. No pesan mucho. Es un momento.
3. Apelas a la imagen positiva de tu interlocutor	Ayúdame a subir las maletas, anda. Sé bueno/a, ayúdame a ...	Don Antonio, ¿sería usted tan amable de...? Son solo dos pisos. Ya sabe usted, el 2A.
4. Insinúas, de manera indirecta, que necesitas ayuda	¡Cada día meto más cosas en las maletas! Creo que necesito un gimnasio.	¡Uf! (resoplando) ¡Esto de que no haya ascensor...!

c Siguiendo los modelos anteriores, es decir, usando las cuatro estrategias, imagina cómo le puedes pedir a alguien en un bar que quite los abrigos de un taburete y te deje sentarte.

PARA ATENUAR UNA PETICIÓN

- Perdonar/e que te/le moleste.
- Siento molestarte/le.
- No quiero molestarte/le.
- Si no es mucha molestia...
- Si no te/le importa...

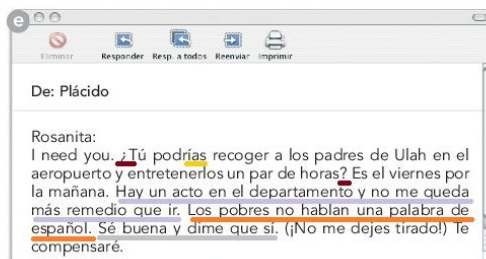
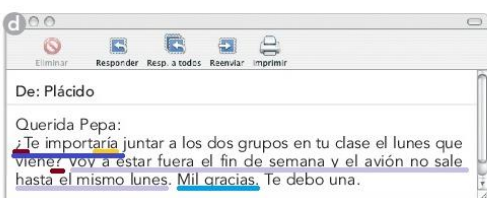
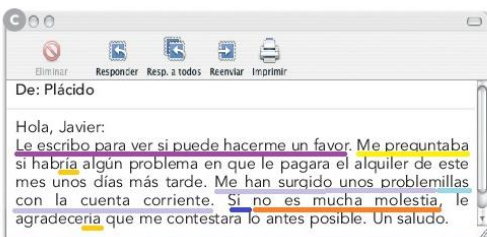
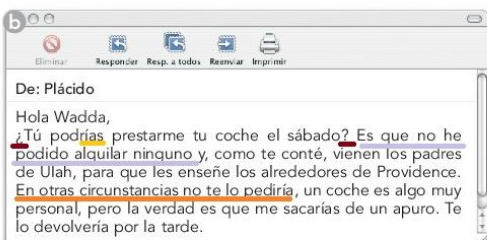
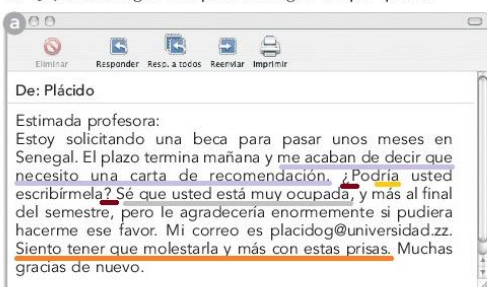
3

SABER HACER

Sácame de esta y te debo una

a A veces la cosa no es tan sencilla y tienes que pedir un favor importante. Esto implica hacer uso de una gran capacidad de persuasión y de una serie de estrategias. Aquí tienes un buen ejemplo: esta semana, Plácido se ha visto obligado a pedir varios favores, por lo que ha tenido que escribir algunos mensajes. Responde a las siguientes preguntas señalando en los textos los elementos que te parezcan significativos.

1. ¿En qué notas el tipo de relación que tiene Plácido con cada una de las personas? ¿Cómo se manifiesta la cercanía o distancia con ellas?
2. ¿Cómo sabes qué importancia le otorga Plácido al favor que pide? ¿En qué grado cree que le van a hacer el favor?
3. ¿Qué estrategias usa para conseguir lo que quiere?



b ¿A qué mensaje corresponde el siguiente análisis?

1. Relación: es una relación jerárquica. Por eso, su carta responde a un modelo bastante codificado, sin complicidad o proximidad. Tratamiento de usted, uso de formas verbales de cortésia neutras: Condicional (*podría, le agradecería*), Imperfecto de subjuntivo (*si pudiera*).

2. Tipo de favor: considera que se trata de un favor que puede ser molesto (vemos que se disculpa por la urgencia y relaciona esto con la época del curso escolar) pero rutinario, ya que ambos interlocutores conocen el funcionamiento universitario. Plácido casi da por sentado que no va a recibir una negativa (se puede ver en el *muchas gracias* final y en la inclusión de su dirección electrónica).

3. Estrategias: Plácido busca dar la imagen de una persona considerada (se disculpa por molestar y da las gracias reiteradamente), a la vez que proyecta una imagen positiva de su interlocutor y reconoce su labor profesional (*sé que usted está muy ocupada, y más...*). Por otra parte, se presenta a sí mismo como víctima de las circunstancias (*el plazo termina mañana; me acaban de decir que...* —él no es, pues, responsable de la urgencia—) enfatizando su necesidad de ser ayudado.

c En parejas. Analizad dos de los otros mensajes siguiendo el modelo de análisis anterior.

d Aquí tienes varias posibles respuestas a los correos de Plácido. Piensa cuál o cuáles de las cinco personas podrían haber escrito cada una y completa la frase para que se ajuste a cada caso.

1. Cuenta conmigo. ...
2. Cuenta con ello, ...
3. De acuerdo. Hoy por ti mañana por mí. ...
4. No me hace ni pizca de gracia, pero qué le vamos a hacer. ...
5. No hay/tengo inconveniente en ...
6. Por supuesto que ... Faltaría más.
7. Vale, pero me debes una. ...

4



Taller de escritura

a Aquí se te presentan dos situaciones. A partir de ellas, construye dos mensajes de correo electrónico que podrías enviar a estas dos personas.

Situación 1

Contexto. Vas a visitar una ciudad en la que tienes un/a conocido/a (alguien de tu edad, pero al que conoces poco, fuisteis compañeros/as en un curso de verano).

Relación. De conocidos, cordial pero no de mucha confianza. Esperas que te haga un favor y sabes que no es excesivamente difícil.

Favor. Quieres que él/ella te acompañe a conocer la ciudad y que te busque algún hotel barato en el que quedarte porque, como es temporada alta, quizás tengas problemas para encontrar alojamiento.

Estrategias: ... (Decide tú cuáles)

Situación 2

Contexto. Te vas un par de semanas de vacaciones y quieres pedirle un favor a uno de tus mejores amigos.

Relación. Amistad de mucha confianza. Esperas que te haga el favor, pero sabes que le pides algo engorroso y pesado.

Favor. Quieres que te cuide las plantas y los gatos mientras estás de vacaciones. La única pega es que vives en las afueras, a una media hora de la ciudad.

Estrategias: ...

b Imagina tú ahora un escenario relacionado con una necesidad concreta, algo que puedas tener que escribir en español. Solamente debes tener en cuenta dos cosas: que debe tratarse de una relación formal y que esperas que la persona te haga el favor.

71

5

Deje su mensaje después de la señal. Gracias



5-8

a Rosa ha decidido hacer una fiesta para celebrar su curación, pero necesita ayuda. Por eso ha llamado a cuatro amigos por teléfono y les ha dejado mensajes en sus respectivos contestadores automáticos. Vas a escuchar dos veces estos mensajes. Toma nota de las cosas que Rosa les ha pedido a Juan, a Lola, a Javier y a Mercedes. Para que te sea más fácil, primero mira el siguiente vocabulario, a ver si sabes lo que significa:



olla

langostinos

equipo

sangría

cable

traer

discos

batidora

hervir

chaquetilla

prestar

armario

quedarse la ropa pequeña-grande

encargarse de algo





b Vas a volver a escuchar otra vez las grabaciones de los mensajes. Abajo tienes parte de las transcripciones en las que faltan algunas palabras claves. Escríbelas en los espacios.

1. Si puedes por favor tráete te encargas de uno y tú la música y eso, ¡vale? ¡Ah!, y que no se te olviden los discos esos tan chulos que tenías de los sesenta. ¿Sabes? Que se lo digas también a tu hermano, ¿vale? Bueno... Pues nada... Que nos vemos. Llámame y me lo confirmas, ¿no? Un beso.
2. Te llamaba porque si tú no te vas a poner tu chaquetilla dorada..., a ver si me la podías prestar . Hija, es que no tengo nada decente que ponerme. Y..., mira..., si puedes traerte la batidora tuya... Es que la mía me parece que está rota. Sólo eso. Hasta luego. Que me llames , ¿eh?

3. Que le digas a Catalina que venga, y si ves a Pablo y a Javier, también. Es que yo no sé cómo localizarlos y si ves a Pablo pues os traéis algo de beber que no sea vino, porque voy a hacer una sangría, ¿vale? Pues bueno..., nos vemos. Un beso. Hasta luego.
4. Mira, te llamaba para pedirte un favor..., porque he pensado preparar langostinos para la fiesta... pero no tengo tiempo para comprarlos..., y como tú de esas cosas sabes mucho, a ver si podrías tú. Harían falta por lo menos dos kilos (...)
 traerlos



c Con las mismas fórmulas que ha utilizado Rosa para pedir cosas y con otras que conozcas, escribe unas notas a varios compañeros pidiéndoles cosas para organizar una fiesta. Necesitas: comida, bebida, música, decoración, regalos, invitar a amigos, vasos, hielo, platos, sillas, discos... Ten en cuenta que las peticiones hay que justificarlas.

**6**

¡Y un jamón!

a Lee el siguiente diálogo y fíjate en su contexto.

DIÁLOGO 1

- Irene.- ¿Diga?
- Ana.- Hola, Irene, soy Ana.
- I.- Hola, Ana, ¿qué tal...?
- A.- Oye, mira, tengo que pedirte un favor. Es que tengo que organizar una fiesta griega para este viernes y... necesito a alguien que sepa bailar el sirtaki. Y como tú eres la única griega que conozco...
- I.- ¡Que yo baile el sirtaki delante de gente! ¡Ni loca! Además, no lo sé bailar bien.
- A.- Sí sabes, que yo te he visto.
- I.- ¡Qué va!, ¡qué dices!
- A.- Si da igual, lo importante es que parezca griego y mejor que yo lo harás. Venga, Irene, si son solo cinco minutos.
- I.- ¡Ni hablar!, que no. Además, ¿cuándo es? Has dicho el viernes, ¿no?
- A.- Sí, el viernes.
- I.- Pues, no puedo, es el cumpleaños de una chica de mi piso. ¿Por qué no se lo pides a Leitheria?
- A.- ¡Anda ya! Nos llevamos fatal.
- I.- Pues, llama a Tula, ella baila desde que era pequeña y canta muy bien. Yo, si quieres, te dejo la música o hago mousaka.
- A.- **Bueno, vale**, voy a llamarla, a ver si quiere... De todas formas, nos vemos luego, ¿no?
- I.- Sí, **claro**, y ya me cuentas... Oye, lo siento, de verdad.
- A.- **Vale**, no tiene importancia. Hasta luego, ¿eh?
- I.- Hasta luego.



CONTEXTO 1

QUIÉNES HABLAN: dos amigas

DE QUÉ HABLAN: Ana le pide a Irene que baile en una fiesta griega e Irene se niega.

QUÉ ACTITUD TIENEN: Ana insiste pero no consigue convencer a Irene.

DIÁLOGO 3

- Laura.- Oye, he visto esta mañana a Ángel y me ha dicho que tiene que hablar contigo, que lo llames o que vayas a verlo.
- Eva.- ¡Ni mucho menos! Si quiere hablar conmigo, que me llame él.
- L- ¡Venga, venga!, que siempre estáis igual.
- E- Yo no pienso ir a verlo.
- L- ¡Venga ya, mujer!, que no es para tanto. ¡Ah!, y me ha dicho también que si le podías dejar los esquis.
- E- ¡Y un jamón! ¡Tendrá cara...!
- L- Mira, yo que tú hablaría con él.
- E- ¡Ni pensarlo! Después de lo que me ha hecho... Imagina que te lo hubiera hecho a ti; seguro que romperías con él.
- L- A lo mejor. No sé... Pero, de todas formas, hablaría con él. Venga, dale otra oportunidad, lleváis mucho tiempo juntos y esas cosas pasan... Y es mejor olvidarlo.
- E- ¿Olvidarlo? Eso, ¡en la vida! Puedo perdonárselo, pero no creo que olvide nunca el ridículo que me hizo pasar.
- L- No seas así. Él te quiere y tú lo sabes. ¿Qué consigues negándote a hablar con él? Dicen que hablando se entiende la gente, ¿no?
- E- Está bien, lo llamaré, pero que sepas que lo hago por ti.

Vete tú a saber

CONTEXTO 3

QUIÉNES HABLAN:

DE QUÉ HABLAN:

QUÉ ACTITUD TIENEN:



c Escucha ahora los diálogos anteriores y pon atención especialmente en la entonación de las expresiones en **negrita**. Te darás cuenta de que es un factor muy importante para marcar el énfasis con que aceptamos o negamos lo que otros dicen o nos proponen.



9-11

d Ahora, extrae las expresiones que están señaladas y, de acuerdo con el contexto, clasifícalas como **ACEPTACIÓN**, **EVASIVA** o **RECHAZO**:



ACEPTACIÓN

El interlocutor comparte la opinión del otro de manera más o menos entusiasta, muestra acuerdo con su propuesta o acepta su petición.

- *Bueno...*

EVASIVA

El hablante no quiere comprometerse con un rechazo o una aceptación, intenta "huir" de ellos mostrando rechazo o aceptación parciales.

- *¿Tú crees?*

RECHAZO

El interlocutor contradice la opinión del otro de manera más o menos violenta, rechaza su propuesta o se niega a acceder a su petición.

- *¡Qué va!*



7 Reacciona como puedas

Vamos a practicar las formas para reaccionar que hemos aprendido. Uno de vosotros va a leer uno de los enunciados enumerados a continuación y los demás vais a reaccionar de forma diferente (no vale repetir), teniendo en cuenta si se trata de una propuesta o de una información. Vamos a dividir la clase en cuatro grupos y, para que sea más divertido, nos repartiremos los siguientes papeles:

GRUPO 1. Buenas personas, cooperativos, agradables, solícitos y de buenas maneras.

GRUPO 2. Dispuestos a ayudar pero lo mínimo. Con opiniones no muy definidas.

GRUPO 3. Dispuestos a no ayudar si es posible. Tienen sus razones para no prestar ayuda o no estar de acuerdo, pero intentan no ser demasiado desagradables.

GRUPO 4. Nada cooperativos, todo lo contrario. Pueden resultar desagradables, si se lo proponen, y es difícil que se crean lo que dicen los demás.

1. ¿Me pasas la sal?
2. Me acaban de robar el bolso en la calle. ¿Puedes acompañarme a comisaría?
3. Resulta que tengo que ir a Málaga y mi coche no va muy bien. ¿Por qué no me prestas el tuyo?
4. Esta maleta pesa un montón. ¿Puedes ayudarme?
5. ¿Te vienes a tomar una cerveza? Te invito.
6. ¿Vienes a la playa este fin de semana?
7. Ya sé que tú pagaste ayer, pero paga esto también, que otro día te invitaré yo.
8. El profesor habla demasiado. ¿Por qué no le dices que se calle?
9. No tengo ganas de comer, estoy siempre cansado y me duele la cabeza todos los días. Me atrae que estéis muriéndome.

10. Para mí, las relaciones amorosas no son un problema. Siempre consigo todo lo que quiero.
11. España es el mejor país del mundo.
12. Las mujeres son muchísimo más inteligentes que los hombres.
13. En España tienes muchas horas de sol al año.
14. La gente en España es muy inculta, porque siempre está en los bares.
15. Este fin de semana voy a ir a Sevilla, pero no sé si coger el Mercedes, el Ferrari o el Porsche.
16. Dicen que Napoleón, en realidad, era una mujer disfrazada de hombre.
17. Te invito a una copa en mi apartamento. ¡La noche es muy larga!
18. Es un trabajo de diez horas y te pagan a 90 euros la hora. ¿Tú estarías dispuesto a hacerlo?
19. A la una de la tarde no hay nada mejor que un buen par de cervezas con un buen par de tapas.
20. Me han dicho que quieres invitarnos a todos los de la clase a cenar en un restaurante muy caro.



8 Como una tapia

a ¿Recuerdas cómo se puede pedir a una persona que haga algo? Cuando por cualquier motivo repetimos la petición, podemos elegir entre repetir todo lo que se ha dicho o expresar simplemente nuestro deseo. En este cuadro están las formas más usuales de pedir y de repetir lo que pedimos:

Pedir una acción	Quiero repetir todo lo que he dicho	Es suficiente con la idea
Siéntate. ¿Quieres sentarte? ¿Por qué no te sientas? ¿Podrías sentarte? Haz el favor de sentarte. ¿Te sientas? ¿Te importaría sentarte?	Que te sientes. Que si quieres sentarte. Que por qué no te sientas. Que si podrías sentarte. Que hagas el favor de sentarte. Que si te sientas. Que si te importaría sentarte.	Que te sientes.

- Fíjate: cuando repetimos solamente el contenido de la petición, lo hacemos con **que + Presente de Subjuntivo**, igual que cuando repetimos palabras propias o de otro formuladas en *Imperativo*.
- Recuerda que al repetir una pregunta, debemos tener en cuenta si contiene una partícula interrogativa o no:
 - ¿Qué bebes? ---> **Que qué** bebes.
 - ¿Vienes? ---> **Que si** vienes.

Escucha

2b Escucha esta conversación entre unos amigos que han hecho este cuestionario y comprueba tus respuestas. Toma nota de las explicaciones que dan. ¿Te ha sorprendido algo?

2c En el audio aparecen frases que se usan para corregir una información o para pedir y dar una confirmación. Escucha a tu profesor y presta atención a la entonación, gestos e intención comunicativa en cada caso.

- ¡Pero qué me estás contando!

- A mí me suena que es Estambul. **¿estoy en lo cierto?**

- **Efectivamente**, Estambul se encuentra entre Europa y Asia.

- ¡Cómo que la Antártida!, ¡pero si está llena de hielo!

- **Que sí**, que parece ser que dentro de la Antártida hay zonas sin hielo de extrema sequedad, **de hecho** se estima que hace dos millones de años que no llueve.

- Sin duda, el Cañón del Colorado, **¿a que sí?**

- **Así es**, muy bien.

- **Pero ¿qué dices, hombre?** Si el Puerto Williams está más al sur.

- ¡Venga ya!

2d Reacciona a las siguientes afirmaciones para corregir o confirmar la información.

- 1 Las cataratas de Iguazú son las más grandes del mundo.
- 2 El planeta se divide en cinco continentes: Europa, América, Asia, África y Oceanía.
- 3 Yo creo que Rusia es el país más grande del mundo, ¿estoy en lo cierto?
- 4 La montaña Mauna Kea o también llamada Montaña Blanca, en Hawái, es la más alta del mundo.
- 5 El lugar más caluroso del planeta se halla en California, EE. UU.
- 6 ¿Es Hamburgo, en Alemania, la ciudad con más puentes del mundo?
- 7 Hay cuatro océanos en el planeta Tierra.

Gramática

Corregir una información, pedir u ofrecer confirmación

- Podemos corregir una información justificando una opinión diferente:

-¿Es la cordillera de los Andes la más grande del mundo?

-**Yo no diría que** es la más grande, **pero sí** una de las más grandes.

-**Una cosa es que sea** el río más caudaloso y **otra muy diferente que** sea el más largo.

- Si queremos intensificar que estamos en rotundo desacuerdo con el interlocutor en un registro coloquial, solemos utilizar enunciados exclamativos o interrogativos:

-¡Pero qué me estás contando!

-¿Que las más grandes son las cataratas Victoria? **Imposible.**

-¡Qué va!

Ver más gramática en pág. 158



Los beneficios que aporta llevar un estilo de vida más sano



Chiqui

Problemas de estrés

hace 3 días

Mi trabajo me obliga a tener una agenda muy apretada y en los últimos meses he notado que mi carácter no es el mismo: me enfado con facilidad, estoy más nervioso, y solo siento un gran cansancio mental al final del día. Antes, disponía de más tiempo libre y practicaba golf y natación, pero ahora no sé qué deporte puede liberarme del estrés sin quitarme demasiado tiempo. **¿Cuál considera usted que es más apropiado?**

Respuesta: En principio, cualquier deporte tiene una indudable utilidad para preservar la salud. En tu caso, y teniendo en cuenta tu problema de tiempo, **te sugeriría que practicaras gimnasia de mantenimiento tres veces por semana.** Creo que es lo más adecuado para combatir el estrés. **Los especialistas recomiendan que estos ejercicios se practiquen de forma regular,** ya que están enfocados a la tonificación muscular y, al mismo tiempo, favorecen la actividad mental.



Roberto

Problemas digestivos

hace 4 días

Hace siete meses que sufro dolores de estómago y estoy perdiendo peso. He ido al médico de cabecera y he seguido el tratamiento que me ha mandado, pero sin resultados. Hace unos días, una compañera de trabajo me habló de los métodos homeopáticos y de su efectividad. **¿Qué piensa que es mejor?**

Respuesta: Es mejor que aclaremos, ante todo, que existen diversos tópicos sobre la homeopatía. Aunque sigue alejada de la medicina convencional, ya existe una titulación oficial que permite a un homeópata colegiarse en España. De cualquier forma, **sería aconsejable que tuvieras la información adecuada.** La homeopatía puede ayudarte a mejorar, pero no te aseguro tu curación completa. **¿Y si fueras al especialista para solucionar tus problemas de estómago?**



Lourdes

Adicta al café

hace 1 semana

Soy estudiante y ahora estoy en época de exámenes. La verdad es que no descanso mucho. Llevo una semana durmiendo una media de cinco horas diarias. El café es lo que me mantiene despierta. Con este ritmo no sé si luego voy a rendir en los exámenes. Además, después estoy todo el día cansada. He pensado tomar algo que me dé fuerzas para estar despierta todo el día. **¿Usted qué haría?**

Respuesta: Como sabrás, las adicciones nunca son buenas porque crean dependencia, y esto es lo que te está ocurriendo con el café, un producto que contiene cafeína e impide que duermas plácidamente. **Yo en tu lugar, sería prudente y evitaría el café en exceso.** Por otro lado, **no deberías reducir tus horas de sueño.** Dormir bien no solamente permite descansar y recuperar energía, sino que también ayuda a la coordinación y la concentración.

Pedir y dar consejos

✘ Para **pedir consejos** puedes usar:

- ¿Qué me aconsejas/recomiendas/piensas?
- [1] ¿.....?
- [2] ¿.....?
- [3] ¿...../mejor/adeecuado-a?

✘ Para **dar consejos** puedes usar:

• **Recomendar/aconsejar/sugerir + que + subjuntivo:**

— _____
— _____

• **Es + recomendable, aconsejable... + que + presente de subjuntivo:**

— *Es recomendable que sigas los consejos del médico.*

• **Es + recomendable, aconsejable... + que + infinitivo:**

— *Es aconsejable cuidar la alimentación.*

• [4] + **recomendable, aconsejable... + que + [5]**:

— _____

• **¿Y si + [6]**?

— *¿Y si te apuntas a yoga?*

• **¿Y si + [7]**?

— _____

• **Imperativo:**

● *Me han ofrecido otro trabajo, pero no sé qué hacer.*

○ *No lo dudes, acéptalo.*

• **Deber + infinitivo:**

— _____

• **Tener que + infinitivo:**

— *Luis tendría que hacer yoga. Siempre está muy estresado.*

• **Si yo fuera tú/usted,**

Yo que tú/usted, + [9]

• [8]

— *Si yo fuera tú, me haría unos análisis.*


— *Yo que usted, practicaría más deporte.*

— _____


¿Cuál piensas que es mejor?


Yo que tú, compraría este.
Es bastante bueno y no
está mal de precio.



- 3.2.**  Tu profesor te va a dar una ficha en la que aparecen algunos problemas de salud que padeces. Pide consejo a tu compañero, contándole qué te pasa y cuáles son tus hábitos de vida últimamente. Luego, dale consejos sobre sus problemas y justifícalos.

Ejemplo:

 **Alumno A** Últimamente no puedo dormir bien, estoy nervioso y me despierto continuamente. La verdad es que la situación en mi trabajo no es muy buena y estoy preocupado.

 **Alumno B** Pues te aconsejo que tomes una infusión de tila antes de acostarte. Ya verás cómo te relaja y te quita tensiones. Si logras dormir bien, verás los problemas desde una óptica diferente.

- 3.1.**  *Salud al día* es un programa de radio al que llamó Rocio para hacer una consulta. Anota los consejos que le dan. ¿Qué consejos le darías tú a Rocio?

■ Medicamentos:

.....

■ Ejercicio físico:

.....

■ Alimentación:

.....


■ Tus consejos:

.....



11

¡Mímate!

- 1.3.**  A Nacho le han regalado la "Escapada relax con sabor". Decide escribir un correo al hotel rural elegido, pidiéndoles cierta información y que tengan en cuenta una serie de requisitos antes de canjear el bono, para no encontrarse con problemas durante su estancia. Fíjate en el cuadro y redacta el correo.

Requisitos:

- | | |
|---|--|
| ✗ Climatización. | ✗ Uso de la tarjeta de crédito dentro del hotel. |
| ✗ Servicio de spa y masaje incluido. | ✗ Distancia del pueblo más cercano. |
| ✗ Terapias y tratamientos disponibles. | ✗ Limpieza diaria. |
| ✗ Habitación insonorizada, lejos del ruido de la calle. | |

Pedir o exigir formalmente

- Me gustaría que
 - Sería conveniente que
 - Les pediría/agradecería que
 - ¿Le importaría que + pretérito imperfecto de subjuntivo?
- + pretérito imperfecto de subjuntivo

De: _____ Para: _____

Antes de confirmarles definitivamente mi estancia en el Hotel Rural Aguasmil y canjear mi bono, me gustaría que tuvieran en cuenta los siguientes requisitos. Sería conveniente que...

1. Actividades analizadas con el acto de habla de aconsejar

Más bajo, por favor **SESIÓN 2.2**

12

preocupes

En esta actividad se plantean ahora cuestiones más complejas. Observa el siguiente diálogo cuáles son los mecanismos que los interlocutores se sienten obligados a usar para cuidar la imagen propia y la ajena y discútelos con un compañero. Será más fácil si lees la escena entre los dos.

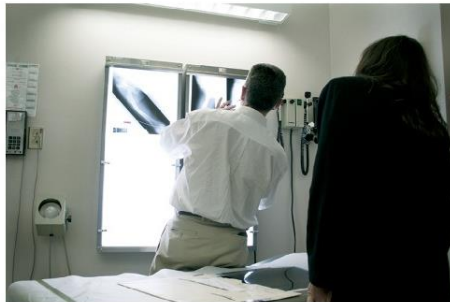
Doctor: Marina, le tengo que hacer unas pruebas, además de los análisis, porque le he notado un pequeño quiste. Tranquila, tranquila, no se alarme, porque puede ser un simple quiste sin más. Lo más normal es que no sea más que eso... No he podido poneme en contacto con su hermana, pero podemos intentarlo...

Marina: Casi prefiero que no le diga nada hasta que no me hagan los análisis.

Doctor: ¿Seguro?

Marina: No quiero crearle complicaciones a nadie.

Doctor: Era usted de un pueblo, ¿no? Entonces ¿se va a quedar con Pedro o conoce a alguien más en Bilbao? No se quede en un hotel... ¡Ya sé! ¿Por qué no se queda en mi casa? Tengo una habitación extra, yo la llamo la de los papás, es para cuando se les ocurre venir a ver a su hijo. (...) Bueno, pues, permítame un consejo y quédese con Pedro.



b ¿Qué idea inicial os hacéis de la situación y de los personajes? ¿Qué creéis que lleva al médico a atenuar su discurso?

c En este diálogo, los dos interlocutores realizan diversos actos de habla (informan, se justifican, tranquilizan al otro, etc). Encontrad en qué fragmentos de la conversación lo hacen y con qué palabras.

1. Informar. *El doctor informa a Marina cuando le dice que le tiene que hacer una prueba porque...*
2. Tranquilizar. _____
3. Justificar. _____
4. Explicar. _____
5. Sugerir una acción. _____
6. Expresar un deseo. _____
7. Pedir confirmación. _____
8. Pedir información. _____
9. Invitar. _____
10. Explicar/Justificar. _____
11. Aconsejar. _____

d Ahora, anotad, como en los ejemplos, todos los recursos que encontréis (de elección de información, de selección del vocabulario, de uso de formas verbales) dirigidos a atenuar los enunciados del médico y explicad cómo actúan.

En la primera intervención del médico:

- El médico llama a la paciente por su nombre para que se sienta tratada como persona, no solo como paciente.

En la segunda intervención:

- El médico muestra interés por ella. Le hace preguntas que no esperan respuesta en lugar de invitarla directamente a su casa.

e ¿Qué nos dice todo esto sobre la imagen que el doctor quiere dar de sí mismo?

13

Consejos



a Para dar consejos se utilizan formas que también sirven para sugerir, expresar posibilidad u obligación, etc. Todo depende, como siempre, de nuestra intención. Todas las formas que te ofrecemos a continuación aparecen en los consejos o recomendaciones:

Sugerencia

¿Por qué no + INDICATIVO / INFINITIVO?

- ¿Por qué no lo olvidas?
- ¿Por qué no olvidarlo?

¿Y si + INDICATIVO / IMPERFECTO DE SUBJUNTIVO?

- ¿Y si hablas con él?
- ¿Y si hablaras con él?

Posibilidad

Puedes / podrías + INFINITIVO

- Puedes / podrías discutirlo con tu jefa.

Obligación

Debes / deberías + INFINITIVO

- Debes / deberías solucionarlo lo antes posible.

Tienes / tendrías + INFINITIVO

- Tienes / tendrías que pensarlo bien.

Valoración

Es mejor que / Lo mejor es que + PRESENTE DE SUBJUNTIVO

- Es mejor que lo consultes con un especialista.
- Lo mejor es que lo consultes con un especialista.

Sería mejor que / Lo mejor sería que + IMPERFECTO DE SUBJUNTIVO

- Sería mejor que te cambiaras de casa.
- Lo mejor sería que te cambiaras de casa.

Ponerse en el lugar de otro

Si yo fuera tú,
Yo, en tu lugar,
Yo que tú,
Yo,

+ **CONDICIONAL**
(coloquialmente se emplea el IMPERFECTO en lugar del CONDICIONAL)

- Si yo fuera tú, se lo diría (decía) a los niños.
- Yo, en tu lugar, se lo diría (decía) a los niños.
- Yo que tú, se lo diría (decía) a los niños.
- Yo, se lo diría (decía) a los niños.

Órdenes o mandatos

IMPERATIVO

- No lo dejes, ve al médico.

Formulación explícita

Te aconsejo / recomiendo que + PRESENTE DE SUBJUNTIVO

Yo te aconsejaría / recomendaría que + IMPERFECTO DE SUBJUNTIVO

- Te aconsejo / recomiendo que empieces ya a ahorrar.
- Yo te aconsejaría / recomendaría que empezaras ya a ahorrar.



b ¿Tienes algún problema? Si no, invéntatelo y plantéaselo a tus compañeros como en un consultorio sentimental. ¡A ver qué te aconsejan!



c Hay un juego muy divertido que consiste en adivinar el problema que tiene una persona que no quiere hablar de él: alguien de la clase imagina o piensa en un problema y el resto tiene que acertarlo dándole consejos. La persona que ha pensado el problema sólo puede responder sí o no con más o menos entusiasmo a las propuestas de sus compañeros, como en los ejemplos:



- ¿Por qué no vas al médico?
- No, eso no me ayudaría.
- Lo mejor es que llames a alguien, ¿verdad?
- Mmm... bueno, quizás.
- ▲ Entonces, deberías ir a la policía, ¿no?
- Sí, eso es lo que debo hacer...
- ▲ Han robado en tu casa...
- Sí.

3 Habla con tu compañero acerca de estas cuestiones. Las expresiones del cuadro pueden ayudarte.

- ¿En qué lugares de tu país se concentra más turismo? ¿Por qué?
- ¿Qué sitios recomendarías visitar para huir de este tipo de turismo? ¿Qué actividades se pueden realizar?
- ¿Qué lugares crees que se deberían evitar? ¿Por qué?

¡Fíjate!

Para aconsejar o recomendar puedes usar las siguientes expresiones:

Te sugeriría... Ni se te ocurra...

Lo más aconsejable / recomendable es...

Siempre puedes / podrías / queda el recurso de...

¹ El tipo de actividad que le otorgan los autores es "Vocabulario".



Foro salud

Los beneficios que aporta llevar un estilo de vida más sano

Inicio | Noticias | **Foro** | Contacto



Chiqui

Problemas de estrés

hace 3 días

Mi trabajo me obliga a tener una agenda muy apretada y en los últimos meses he notado que mi carácter no es el mismo: me enfado con facilidad, estoy más nervioso, y solo siento un gran cansancio mental al final del día. Antes, disponía de más tiempo libre y practicaba golf y natación, pero ahora no sé qué deporte puede liberarme del estrés sin quitarme demasiado tiempo. **¿Cuál considera usted que es más apropiado?**

Respuesta: En principio, cualquier deporte tiene una indudable utilidad para preservar la salud. En tu caso, y teniendo en cuenta tu problema de tiempo, **te sugeriría que practicas gimnasia de mantenimiento tres veces por semana.** Creo que es lo más adecuado para combatir el estrés. **Los especialistas recomiendan que estos ejercicios se practiquen de forma regular,** ya que están enfocados a la tonificación muscular y, al mismo tiempo, favorecen la actividad mental.



Roberto

Problemas digestivos

hace 4 días

Hace siete meses que sufro dolores de estómago y estoy perdiendo peso. He ido al médico de cabecera y he seguido el tratamiento que me ha mandado, pero sin resultados. Hace unos días, una compañera de trabajo me habló de los métodos homeopáticos y de su efectividad. **¿Qué piensa que es mejor?**

Respuesta: Es mejor que aclaremos, ante todo, que existen diversos tópicos sobre la homeopatía. Aunque sigue alejada de la medicina convencional, ya existe una titulación oficial que permite a un homeópata colegiarse en España. De cualquier forma, **sería aconsejable que tuvieras la información adecuada.** La homeopatía puede ayudarte a mejorar, pero no te aseguro tu curación completa. **¿Y si fueras al especialista para solucionar tus problemas de estómago?**



Lourdes

Adicta al café

hace 1 semana

Soy estudiante y ahora estoy en época de exámenes. La verdad es que no descanso mucho. Llevo una semana durmiendo una media de cinco horas diarias. El café es lo que me mantiene despierta. Con este ritmo no sé si luego voy a rendir en los exámenes. Además, después estoy todo el día cansada. He pensado tomar algo que me dé fuerzas para estar despierta todo el día. **¿Usted qué haría?**

Respuesta: Como sabrás, las adicciones nunca son buenas porque crean dependencia, y esto es lo que te está ocurriendo con el café, un producto que contiene cafeína e impide que duermas plácidamente. **Yo en tu lugar, sería prudente** y evitaría el café en exceso. Por otro lado, **no deberías reducir tus horas de sueño.** Dormir bien no solamente permite descansar y recuperar energía, sino que también ayuda a la coordinación y la concentración.

Pedir y dar consejos

✘ Para **pedir consejos** puedes usar:

- ¿Qué me aconsejas/recomiendas/piensas?
- [1] ¿.....?
- [2] ¿.....?
- [3] ¿...../mejor/adeecuado-a?

✘ Para **dar consejos** puedes usar:

• **Recomendar/aconsejar/sugerir + que + subjuntivo:**

— _____
— _____

• **Es + recomendable, aconsejable... + que + presente de subjuntivo:**

— *Es recomendable que sigas los consejos del médico.*

• **Es + recomendable, aconsejable... + que + infinitivo:**

— *Es aconsejable cuidar la alimentación.*

• [4] + recomendable, aconsejable... + que + [5]:

— _____

• **¿Y si + [6]?**

— *¿Y si te apuntas a yoga?*

• **¿Y si + [7]?**

— _____

• **Imperativo:**

● *Me han ofrecido otro trabajo, pero no sé qué hacer.*

○ *No lo dudes, acéptalo.*

• **Deber + infinitivo:**

— _____

• **Tener que + infinitivo:**

— *Luis tendría que hacer yoga. Siempre está muy estresado.*

• **Si yo fuera tú/usted,**

Yo que tú/usted, + [9]

• [8]

— *Si yo fuera tú, me haría unos análisis.*


— *Yo que usted, practicaría más deporte.*

— _____


¿Cuál piensas que es mejor?


Yo que tú, compraría este.
Es bastante bueno y no
está mal de precio.




3.2.  Tu profesor te va a dar una ficha en la que aparecen algunos problemas de salud que padeces. Pide consejo a tu compañero, contándole qué te pasa y cuáles son tus hábitos de vida últimamente. Luego, dale consejos sobre sus problemas y justifícalos.

Ejemplo:

 **Alumno A** Últimamente no puedo dormir bien, estoy nervioso y me despierto continuamente. La verdad es que la situación en mi trabajo no es muy buena y estoy preocupado.

 **Alumno B** Pues te aconsejo que tomes una infusión de tila antes de acostarte. Ya verás cómo te relaja y te quita tensiones. Si logras dormir bien, verás los problemas desde una óptica diferente.

3.1.  *Salud al día* es un programa de radio al que llamó Rocío para hacer una consulta. Anota los consejos que le dan. ¿Qué consejos le darías tú a Rocío?

- Medicamentos:
- Ejercicio físico:
- Alimentación:
- Tus consejos:



2. Actividades analizadas con el acto de habla de contraargumentar

Más bajo, por favor **SESIÓN 2.2**

16

Plácido y Máximo



a Plácido y Máximo se siguen llevando bastante bien, a pesar de que tienen maneras muy diferentes de ver la vida. Máximo es muy expresivo, siempre lo intensifica todo, mientras que Plácido es más comedido y suele decir las cosas con cuidado. Lee con atención esta conversación y toma nota de los 5 recursos con los que Plácido suaviza lo que dice.

Plácido: ¿Ya estás aquí? ¿Qué tal el día?

Máximo: Pues nada especial, ¿y tú?

Plácido: Pues eso, aquí tumbado, tranquilito.

Máximo: Sí, ya veo. Estás en la gloria, ¿eh?

Plácido: Bueno, la verdad es que no me encuentro muy bien.

Máximo: Oye, ahora que lo dices, tienes muy mal aspecto.

Plácido: ¿Sí? ¿Tú crees? No tengo muy buena cara, ¿verdad? Y me siento como cansado.

Máximo: Sí, se te ve cansadísimo.

Plácido: No me extraña. Estoy algo mareado y hace un rato, Jose me ha comentado que tenía una tez un poco verdosa.

Máximo: Pues la verdad es que ahora que lo dices, sí, sí que te has puesto verde. ¿No será que has comido otra vez gambas?

Plácido: ¿Gambas? Qué va, lo que sí que he comido es la ensaladilla esa que sobró del fin de semana.

Máximo: ¿La de cangrejo? ¿La que tenía toda aquella mayonesa?

Plácido: Sí, ésa. Pero no he comido mucho, solo una cucharada o dos.

Máximo: Pues va a ser por eso. Acuérdate, la última vez que tuviste una alergia se te hincharon los pies. Y ya sabes que tú eres muy aprensivo con las comidas, vaya.

b Fíjate en que estos recursos atenúan la valoración que el hablante hace de una situación, modificando elementos internos de la frase: un adjetivo, un sustantivo, un verbo, un adverbio.

1. Nombre/adjetivo + sufijo (-ito/-illo)

Es un lugar tranquilito.

2. Verbo + un poco + adjetivo/adverbio

3. Verbo + algo + adjetivo/adverbio

4. No + verbo + muy/demasiado + adjetivo/adverbio

5. No + verbo + mucho

6. Verbo + como + adjetivo/adverbio

17

La verdad es que...

a Hay otras formas más complejas de atenuar lo que uno dice, formas que modifican todo el argumento. Las intenciones del hablante pueden ser variadas: no comprometerse, no ser demasiado rotundo, no herir al oyente, etc. Aquí tienes cinco estrategias de atenuación, cada una de ellas se puede expresar mediante varios recursos. Añade tú otros con el mismo valor.

POR LO VISTO...

Intención: no hacerse totalmente responsable de la información que se introduce.

Por lo que dicen,
Según dicen/cuentan,

Por lo visto

esta película está muy bien.

Parece ser que

51



CREO QUE...

Intención: reforzar el carácter subjetivo del comentario quitándole validez general.

A mí me parece que
Creo que _____ este señor es un incompetente.
Yo pienso que
A mí parecer, _____

QUIZÁ...

Intención: presentar el argumento como algo probable restando valor a la afirmación.

Quizá
Tal vez
Lo mismo _____ se encuentra mal.
Seguramente _____

Se **encontrará mal.** (VERBO EN FUTURO)

LO CIERTO ES QUE...

Presentar el argumento como verdadero, con tono explicativo o justificativo.

Lo cierto es que _____
Lo que pasa es que _____ no me apetece salir.

b ¿Cuál es la diferencia entre las respuestas B1 y B2 en los siguientes diálogos?

A: ¿Vamos a dar una vuelta?
 B1: No me apetece.
 B2: La verdad es que no me apetece.

A: ¿Nos vamos?
 B1: La verdad es que tengo que esperar a mi novio.
 B2: Lo que pasa es que tengo que esperar al electricista.

CASI QUE (NO)...

Intención: presentar la información como un debate interior entre varias opciones.


- ¿Te vienes con nosotros?
 ○ **Casi que no**, prefiero quedarme. / **Casi que sí**.
- ¿Café, té, un coñac?
 ○ **Casi que un coñac**.

c Imagina un contexto para estos diálogos y completa las intervenciones de la manera adecuada.

- Estaba pensando irme de vacaciones a Santo Domingo.
Según dicen, _____
- ¿Has visto lo delgada que está Jessi?
Por lo visto _____
- ¿Dónde se habrá metido este hombre?
Lo mismo _____
- No sé qué hacer para mi cumpleaños.
Yo casi _____
- _____
Dicen que está fenomenal.
- _____
A mí me parece que es un idiota.
- _____
La verdad es que me encantaría, pero ahora mismo no puedo.
- _____
Lo que pasa es que me viene muy mal.



Radio Ventolera

a  Un periodista entrevista a G. R. F., una mujer que se ha hecho famosa por ser la propietaria de una gata que, según parece, ha provocado una serie de destrozos en el palacio de una conocida duquesa. G. R. F. niega cualquier responsabilidad de su mascota en el suceso. Ante la delicada situación, el periodista no quiere ser muy agresivo. Escucha la conversación. Señala el orden en el que aparecen las siguientes intervenciones del periodista y completa sus comentarios.

<input type="radio"/>	<u>Igual le tenía mucho cariño a</u>
<input type="radio"/>	Pues la verdad es no tiene nada que ver con la duquesa.
<input type="radio"/>	Lo que pasa es que muchos vecinos se de las andanzas de su gata.
<input type="radio"/>	Por lo visto no era la primera vez que saltaba

<input type="radio"/>	No se altere. <u>¿Por qué no me escucha un poquito?</u>
<input type="radio"/>	<u>Casi mejor que</u> entonces.
<input type="radio"/>	La verdad es que está usted siendo un poco

b Identifica qué acto de habla realiza en cada ocasión (tranquilizar, quejarse, etc.).

19

Emoticonos






a Las formas que has recogido en la actividad 1 se pueden colocar en la tabla que te presentamos en el apartado **b** y obtener un cuadro bastante completo de los recursos que existen en español para aceptar, rechazar o no comprometerse. Para colocarlas tenemos que tener en cuenta dos cosas:

- Si las reacciones son RESPUESTA A:
 - una propuesta, como por ejemplo, **¿Me ayudas?**
 - una información o valoración, como por ejemplo, **Aprender español es facilísimo.**
 Algunas reacciones sirven de respuesta tanto a las propuestas como a las afirmaciones y por eso podemos colocarlas en la columna del centro.
- El ÉNFASIS con que respondemos.



b La frontera entre un grado y otro no es tan clara como aparece en el cuadro siguiente (la entonación tiene mucho que ver en esto), pero ver las formas presentadas de este modo te puede ayudar a usarlas adecuadamente en un contexto. Coloca ahora, en los espacios marcados, las formas que has recogido en los diálogos.

RESPUESTA A:				
ÉNFASIS		<i>a) Propuestas y peticiones</i> • ¿Te vienes?	<i>b) Informaciones y opiniones</i> • Aprender español es facilísimo.	
		Encantado Cómo no ¡Faltaría más!	_____ Claro que sí Desde luego	Vaya que sí Y que lo digas ¡Anda que no! _____
		_____ _____ _____ Sí Venga De acuerdo	Sí Pues sí _____ Naturalmente	Es verdad / cierto Tienes razón Estoy de acuerdo Ya
		_____ _____ Sí...	¿Por qué no?	Quizás Tal vez _____ Igual Lo mismo Posiblemente Puede ser Seguro Seguramente

ÉNFASIS	 NO...	<u>Es que...</u> <u>Pues...</u> <u>Lo que pasa es que...</u> <u>La verdad es que...</u>	<u>Depende</u> <u>Según se mire</u> <u>No creo</u> <u>¿De verdad?</u>	
	 NO	No puedo No tengo ganas	No Pues no Creo que no	No es verdad / cierto No me lo creo Ya será menos
	 ¡NO!	Nunca <hr/> <hr/> No me da la gana	Desde luego que no Claro que no Por supuesto que no De ninguna manera <hr/> <hr/> Nada de eso De eso nada <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Menudo rollo ¡Vaya rollo! En absoluto

20 Lo que pasa en la calle



a Vamos a escuchar un fragmento del programa “Lo que pasa en la calle”. El locutor nos propone un concurso. Ha salido a la calle provocando las reacciones espontáneas de algunos ciudadanos. Escucha con atención.



12

b ¿En qué consiste el concurso? Si quieres participar, tienes que señalar el sentido de las reacciones de los entrevistados, como en el ejemplo. Recuerda que la entonación es muy importante para valorar el grado de acuerdo o desacuerdo de la gente que habla.





C Nuestro locutor ha invitado a tomar copas a algunas chicas en la calle. ¿Cómo han reaccionado?



noventa y siete 97

Vete tú a saber



d ¿Crees que has valorado adecuadamente la fuerza de las reacciones de cada entrevistado? Como el premio del concurso es un viaje para dos, compara tus valoraciones con las de tu compañero de al lado. Si tenéis valoraciones diferentes, tratad de llegar a un acuerdo y al final decidid la respuesta a las dos preguntas del concurso:

	1. ¿Piensa la gente de la calle que las mujeres españolas son las más apasionadas de Europa?		
	La mayoría sí <input type="checkbox"/>	Equilibrio <input type="checkbox"/>	La mayoría no <input type="checkbox"/>
	¿Es fácil ligar con una mujer española?		
	Con la mayoría sí <input type="checkbox"/>	Equilibrio <input type="checkbox"/>	Con la mayoría no <input type="checkbox"/>



21 Reacciona como puedas

Vamos a practicar las formas para reaccionar que hemos aprendido. Uno de vosotros va a leer uno de los enunciados enumerados a continuación y los demás vais a reaccionar de forma diferente (no vale repetir), teniendo en cuenta si se trata de una propuesta o de una información. Vamos a dividir la clase en cuatro grupos y, para que sea más divertido, nos repartiremos los siguientes papeles:

GRUPO 1. Buenas personas, cooperativos, agradables, solícitos y de buenas maneras.

GRUPO 2. Dispuestos a ayudar pero lo mínimo. Con opiniones no muy definidas.

GRUPO 3. Dispuestos a no ayudar si es posible. Tienen sus razones para no prestar ayuda o no estar de acuerdo, pero intentan no ser demasiado desagradables.

GRUPO 4. Nada cooperativos, todo lo contrario. Pueden resultar desagradables, si se lo proponen, y es difícil que se crean lo que dicen los demás.

1. ¿Me pasas la sal?
2. Me acaban de robar el bolso en la calle. ¿Puedes acompañarme a comisaría?
3. Resulta que tengo que ir a Málaga y mi coche no va muy bien. ¿Por qué no me prestas el tuyo?
4. Esta maleta pesa un montón. ¿Puedes ayudarme?
5. ¿Te vienes a tomar una cerveza? Te invito.
6. ¿Vamos a la playa este fin de semana?
7. Ya sé que tú pagaste ayer, pero paga esto también, que otro día te invitaré yo.
8. El profesor habla demasiado. ¿Por qué no le dices que se calle?
9. No tengo ganas de comer, estoy siempre cansado y me duele la cabeza todos los días. Yo creo que estoy muriéndome.

10. Para mí, las relaciones amorosas no son un problema. Siempre consigo todo lo que quiero.
11. España es el mejor país del mundo.
12. Las mujeres son muchísimo más inteligentes que los hombres.
13. En España tienes muchas horas de sol al año.
14. La gente en España es muy inculta, porque siempre está en los bares.
15. Este fin de semana voy a ir a Sevilla, pero no sé si coger el Mercedes, el Ferrari o el Porsche.
16. Dicen que Napoleón, en realidad, era una mujer disfrazada de hombre.
17. Te invito a una copa en mi apartamento. ¡La noche es muy larga!
18. Es un trabajo de diez horas y te pagan a 90 euros la hora. ¿Tú estarías dispuesto a hacerlo?
19. A la una de la tarde no hay nada mejor que un buen par de cervezas con un buen par de tapas.
20. Me han dicho que quieres invitarnos a todos los de la clase a cenar en un restaurante muy caro.

B LAS CLAVES DEL ÉXITO

Lee y habla

1a Lee las siguientes opiniones sobre el mundo laboral y di si se expresa acuerdo o desacuerdo.

Es fundamental elegir la profesión por tus habilidades.

Bueno, yo no digo que estas no sean importantes, ahora bien, no me parece lo más prioritario.

Lo más importante son las ganas que le pongas al trabajo.

¡Venga ya! Entonces, ¿quieres decir que los parados que hay son todos unos vagos sin iniciativa?

El salario es para mí uno de los factores esenciales a la hora de aceptar un trabajo.

No cabe duda, especialmente cuando tienes una familia que mantener.

2a Lee el artículo con opiniones de diferentes directivos. Elige las dos más relevantes para ti; en grupo, argumenta tu postura usando el vocabulario de la tabla anterior.

-No cabe duda de que hay que tener en cuenta las profesiones que tienen mayor demanda a la hora de elegir una carrera.

-Pues, yo no me atrevería a afirmarlo tan rotundamente, a veces, la pasión que le pongas hace que triunfes en una profesión con menor demanda.

1b Completa la tabla con las siguientes expresiones:

- a No (te) niego que..., pero / sin embargo / ahora bien
 b Discrepo c Y que lo digas d Coincido contigo
 e No cabe duda

Expresar acuerdo

Estoy contigo/

1

- en (lo de) + infinitivo
- en (lo de) que + oración
- con / en (lo de) + infinitivo
- con / en (lo de) que + oración

Estoy de acuerdo. // Comparto tu idea / tu postura.

Rotundo

Evidentemente

2

Es indiscutible / innegable // (Eso) por descontado
 3 (coloquial)

Parcial

Estoy de acuerdo (en todo), salvo en...

Expresar desacuerdo

Yo tampoco diría que // No defiendo esa postura
 No me convence / No me acaba de convencer

4

De eso nada (coloquial) // ¡Anda / Venga ya! (coloquial)
 ¡Qué va! (coloquial)

Presentar un contraargumento

Yo no digo que..., sin embargo, ahora bien...

5

Las claves del éxito laboral

- 1 El 75% del éxito lo determina la pasión que pongas. Eso, y la visibilidad. Quien no se anuncia, no vende.
- 2 Cree en ti, con determinación y constancia llegarás donde te propongas. Pelea por lo que deseas y di no a lo que no te convenga.
- 3 Cada vez más se valora el espíritu emprendedor y la actitud. Ya no es suficiente con los conocimientos.
- 4 Aunque hay que trabajar en lo que te guste, es sensato tener en cuenta las profesiones con futuro, con mayor salida.
- 5 Aprende de los mejores, haz equipo y busca lo que te diferencia. Todos tenemos más talento de lo que creemos, dedícate tiempo para descubrirlo.
- 6 Cuando te inicias en el mundo profesional, es fundamental servirse del consejo y experiencia de mentores con más años de trayectoria. Encuentra el equilibrio entre sus consejos y tu instinto.

Revista Cosmopolitan, septiembre 2014

Escucha

2b Escucha esta conversación entre unos amigos que han hecho este cuestionario y comprueba tus respuestas. Toma nota de las explicaciones que dan. ¿Te ha sorprendido algo?

2c En el audio aparecen frases que se usan para corregir una información o para pedir y dar una confirmación. Escucha a tu profesor y presta atención a la entonación, gestos e intención comunicativa en cada caso.

- ¡Pero qué me estás contando!

- A mí me suena que es Estambul. **¿estoy en lo cierto?**

- **Efectivamente**, Estambul se encuentra entre Europa y Asia.

- ¡Cómo que la Antártida!, ¡pero si está llena de hielo!

- **Que sí**, que parece ser que dentro de la Antártida hay zonas sin hielo de extrema sequedad, **de hecho** se estima que hace dos millones de años que no llueve.

- Sin duda, el Cañón del Colorado, **¿a que sí?**

- **Así es**, muy bien.

- **Pero ¿qué dices, hombre?** Si el Puerto Williams está más al sur.

- ¡Venga ya!

2d Reacciona a las siguientes afirmaciones para corregir o confirmar la información.

- 1 Las cataratas de Iguazú son las más grandes del mundo.
- 2 El planeta se divide en cinco continentes: Europa, América, Asia, África y Oceanía.
- 3 Yo creo que Rusia es el país más grande del mundo, ¿estoy en lo cierto?
- 4 La montaña Mauna Kea o también llamada Montaña Blanca, en Hawái, es la más alta del mundo.
- 5 El lugar más caluroso del planeta se halla en California, EE. UU.
- 6 ¿Es Hamburgo, en Alemania, la ciudad con más puentes del mundo?
- 7 Hay cuatro océanos en el planeta Tierra.

Gramática

Corregir una información, pedir u ofrecer confirmación

- Podemos corregir una información justificando una opinión diferente:

-¿Es la cordillera de los Andes la más grande del mundo?

-**Yo no diría que** es la más grande, **pero sí una de las más grandes.**

-**Una cosa es que sea** el río más caudaloso y **otra muy diferente que** sea el más largo.

- Si queremos intensificar que estamos en rotundo desacuerdo con el interlocutor en un registro coloquial, solemos utilizar enunciados exclamativos o interrogativos:

-¡Pero qué me estás contando!

-¿Que las más grandes son las cataratas Victoria? **Imposible.**

-¡Qué va!

Ver más gramática en pág. 158

mejorar el rendimiento laboral, y los otros dos salen de clase. Después, entran y se las explican sus compañeros. ¿Cuál os parece más práctica, original, efectiva?

Gramática

3 Elige la frase que te parece que responde de forma más suave y contrástalo con tu compañero. ¿Qué palabras ayudan a suavizar el mensaje?

- 1 No veo importante destinar tiempo de trabajo a que los empleados se relajen.
 - a Pues, si queremos obtener mayores beneficios, es dinero bien empleado.
 - b Bueno, al fin y al cabo, si queremos obtener mayores beneficios, es dinero bien empleado.
- 2 Me parece un desembolso innecesario destinar parte del presupuesto a organizar fiestas antes del trabajo.
 - a Estas fiestas, en cierto modo, nos permitirán crear espíritu de equipo y, por tanto, aumentará la productividad.
 - b Pues yo creo que estas fiestas permitirán crear espíritu de equipo y, por tanto, aumentará la productividad.
- 3 Nuestro sector es muy serio y no me imagino cómo convencer a nuestros profesionales para celebrar las reuniones en una piscina de bolas.
 - a En realidad, es tan fácil como probarlo. Cualquier cambio siempre cuesta, pero hasta que vean que funciona.
 - b Me parece que es tan fácil como probarlo. Cualquier cambio siempre cuesta, pero hasta que vean que funciona.

¡Fíjate!

Hay otros marcadores del discurso que nos ayudan a contraargumentar, reformular y reforzar nuestra opinión de una forma más suave.

A fin de cuentas, después de todo, de cualquier manera / modo, en el fondo, la verdad es que, etc.

- Tenemos que dejamos de actividades lúdicas y ampliar el horario laboral para cumplir los objetivos.
- Bueno, **en el fondo**, eso no es tan importante como la motivación, que hará que cumplan los objetivos.

4a En grupos, elige una de las siguientes situaciones relacionadas con las medidas de 2b y prepara un diálogo usando los conectores anteriores. Intenta convencer a otra persona que tiene una opinión contraria.

Situación 1 Un empresario reacio a poner en funcionamiento estas medidas está reunido con dos trabajadores que le presentan propuestas innovadoras.

Situación 2 Un profesional que encuentra ridículo tener que participar en estas actividades lúdicas en una reunión en la que la persona responsable de su departamento está presentando medidas similares.

Situación 3 Dos empleados del mismo rango tomando un café y charlando sobre las actividades que propone la empresa. Una persona está a favor y la otra en contra.

4b Representadlo ante el resto de la clase. ¿Qué grupo ha conseguido convencer con más tacto?

Investiga y escribe

4 Busca algunos hitos tecnológicos de este siglo y preséntaselos al resto de la clase. Decidid cuál os parece más trascendente para el futuro de la humanidad. Usa las fórmulas del cuadro para contraargumentar las propuestas de tus compañeros.





¡Fíjate!

Presentar un contraargumento:

No te falta razón
No (te) niego que
No te discuto que + { **pero / sin embargo /**
ahora bien / por el contrario...

No hay duda de que... a no ser que...

- ¿Sabéis quién es Hawking? Pues, para nosotros, un hito en la historia de la Inteligencia Artificial fue la creación del programa que usa y que registra cómo piensa para adelantarse a sus palabras y acelerar, así, el ritmo de su conversación.
- Sí, cierto, **no os falta razón, sin duda alguna** es muy interesante, sin embargo...

- > 4   Para Carlos Iglesias, la experiencia de la inmigración fue muy positiva; sin embargo, no siempre es así. Quizá habrá personas que pongan peros a sus argumentos, mientras que otros lo verán como una experiencia increíble. Discute con tus compañeros sobre lo bueno y lo malo de irte a otro país para buscar trabajo.

Expresar objeciones y resaltar una información

✕ Para "poner peros" puedes usar:

- Ya..., lo que pasa es que no me convence porque...
- No, si es que no me interesa porque...
- El problema es que...

✕ Para hablar de algo, resaltándolo puedes usar:

- No te lo vas a creer, pero...
- Esto es algo increíble, fíjate que...
- No te puedes imaginar lo que tiene...
- Vas a alucinar con esto, resulta que... (informal)

Anexo II: Transcripciones

1. *El ventilador*

a. Radio Ventolera

Periodista: Buenas, soy periodista de La voz de Cádiz. ¿Podría usted decir unas palabras para nuestra audiencia?

G. R. F: ¿Qué quiere que diga? ¿Algo? Pues claro que digo: que es un escándalo, esto es un escándalo. ¡Que me hayan llevado a juicio porque mi pobre gata no soporta estar encerrada! Eso es que alguien me tiene entre ceja y ceja. Seguro que la duquesa esa, lo ha manipulado todo para salir en la prensa. Si ya se sabe...

Periodista: Me perdonará, pero no parece ser el caso. Lo que pasa es que muchos vecinos se han quejado de las andanzas de su gata.

G. R. F: ¿Andanzas? ¿Pero qué andanzas? Si mi gata es una gata muy casera, le tengo una cesta preciosa en el balcón para que duerma y vea la tele, está ahí ella tan contenta.

Periodista: Pero por lo visto no era la primera vez que saltaba del balcón y se colaba en el palacio. Dicen que esta vez ha destrozado unos tapices muy valiosos.

G. R. F: ¡Pero qué dice! Eso es una manipulación. Lo que esa mujer quiere es el dinero del seguro.

Periodista: O igual le tenía mucho cariño a esos tapices.

G. R. F: Si eran dos alfombras viejas y asquerosas, que yo las había visto y no las pondría ni para tirar la basura, vamos. ¿Y usted por qué está tan a favor de ella? Bueno, seguro que están de acuerdo...

Periodista: Pues la verdad es que nuestro periódico no tiene nada que ver con la duquesa. Somos un periódico independiente.

G. R. F: Eso es lo que usted dice, pero a saber... Que a los que no somos ni duquesas ni duquesas ni nada nos toca siempre la peor parte. Que es que hay que ver las injusticias y las malas lenguas, ¿eh?

Periodista: Pero señora, no se altere. ¿Por qué no me escucha un poquito? No se altere...

G. R. F: ¿Que no me altere? Usted lo que es un... ¡Puf! Los periodistas siempre revolviendo en la desgracia ajena.

Periodista: Oiga, señora, la verdad es que está usted siendo un poco maleducada conmigo.

G. R. F: Y meterse con el pobre animal, ¿qué? ¿Eh? ¿Qué quiere que haga yo con ella? ¿Que la tenga atada todo el día? ¡Que se pone como loca y me araña toda la casa!

Periodista: No, si yo no digo nada, pero casi mejor que cambie de mascota entonces, ¿no le parece?

2. Abanico

a. Deje su mensaje después de la señal. Gracias

Juan: Hola. Ahora no puedo responder al teléfono. Me dejas un mensaje, me dices quien eres y yo te llamaré cuando pueda, ¿vale? Venga, chao.

Rosa: Hola, Juan, que soy Rosa. Mira, que ya sabes que la fiesta es el sábado que viene. Bueno, lo que pasa es que como ya sabes que se me olvida todo, no sé cómo poner el equipo de música porque me parece que el cable este no funciona. Si puedes, por favor, tráete uno y tú te encargas de la música y eso, ¿vale? ¡Ah!, y que no se te olviden los discos esos tan chulos que tenías de los sesenta. ¿Sabes? Que se lo digas también a tu hermano, ¿vale? Bueno... Pues nada... Que nos vemos. Llámame y me lo confirmas, ¿no?

Lola: Hola, soy Lola, en este momento no estoy en casa pero si quieres deja tu mensaje y te llamaré cuando pueda. Gracias.

Rosa: Lola, que soy yo otra vez, que ya sé que soy muy pesada pero que no tengo nada que ponerme para el sábado. ¡Uf! Tengo el armario hecho un lío y se me ha quedado todo grande, no me queda bien ningún vestido. Te llamaba porque si tú no te vas a poner tu chaquetilla dorada..., a ver si me la podías prestar. Hija, es que no tengo nada decente que ponerme. Y..., mira..., si puedes traerte la batidora tuya... Es que la mía me parece que está rota. Sólo eso. Hasta luego. Que me llames, ¿eh?

Mercedes: Este es el contestador automático de Ultracongelados Roldán e hijos. Lo sentimos mucho pero ahora no podemos atenderle. Deje el día y hora de llamada e intentaremos ponernos en contacto con usted lo antes posible. Espere la señal para dejar su mensaje. Gracias.

Rosa: Hija, Mercedes, qué mensaje tan largo tienes. Bueno, mira, que te llamaba para quedar el sábado en mi casa que voy a hacer una fiesta para celebrar que ya estoy bien. Que le digas a Catalina que venga, y si ves a Pablo y a Javier, también. Es que yo no sé cómo localizarlos y si queréis, pues os traéis algo de beber que no sea vino, porque voy a hacer una sangría, ¿vale? Pues bueno..., nos vemos. Un beso. Hasta luego.

Javier: Hola, ahora no estoy disponible. Si eres tan amable, puedes dejar el mensaje después de hoy la señal.

Rosa: Javier, que soy Rosa. Mira, te llamaba para pedirte un favor... porque he pensado preparar langostinos para la fiesta... pero no tengo tiempo para comprarlos..., y como tú de esas cosas sabes mucho, a ver si podrías traerlos tú. Harían falta por lo menos dos kilos. ¡Ah!, y si tienes una olla grande, pues también te la traes para hervirlos, ¿sí? Llámame de todas formas. Un beso.

b. Lo que pasa en la calle

Locutor: Buenos días, aquí estamos como cada día en tu programa matinal favorito: “Lo que pasa en la calle”. El programa que te lleva la opinión de la gente a tu propia casa. Seguimos con el concurso de esta semana. Recordad que hay en juego un viaje al Caribe para dos personas. ¿Que en qué consiste el concurso? ¡Escucha y verás! Tengo encima de la mesa los resultados de una encuesta que hemos hecho nosotros. Vamos a ver, uno de nuestros reporteros ha salido a la calle y le ha hecho a un montón de gente dos preguntas muy interesantes sobre la pasión de las mujeres españolas. Lo único que tenéis que hacer es adivinar cuál ha sido la respuesta más general. ¿Entendido? Vamos con la primera pregunta.

Reportero: Buenas tardes, las mujeres españolas son las más apasionadas de Europa, ¿sí o no?

Entrevistada 1: ¡Y que lo digas! ¡Ni punto de comparación!

Reportero: Hola, dicen que las más apasionadas de Europa son las españolas.

Entrevistado 2: ¡Menudo rollo! Eso parecen al principio pero luego lo único que quieren es casarse.

Reportero: Hola, ¿son las mujeres españolas las más apasionadas?

Entrevistada 3: Claro que sí. Desde luego. ¿Quieres preguntárselo a mi novio?

Reportero: Perdona un momento, dicen que las mujeres españolas son las más apasionadas de Europa.

Entrevistada 4: Ya, ¿y qué?

Reportero: No, era para saber su opinión.

Entrevistada 4: Pues eso, que está claro.

Reportero: Buenas tardes, ¿las mujeres españolas son las más apasionadas de Europa?

Entrevistado 5: Pues no sé, según se mire. Desde el punto de vista del grado de compenetración marital [interrupción].

Reportero: Gracias, gracias.

Reportero: Señora, un momento para la radio. Dicen que las mujeres españolas son las más apasionadas de Europa.

Entrevistada 6: ¡Anda que no! La española cuando besa, es que besa de verdad, ¿o no?

Reportero: Hola.

Entrevistado 7: ¡Hola!

Reportero: Las mujeres españolas son las más apasionadas de Europa.

Entrevistado 7: ¡Anda ya! ¿Quién ha dicho eso? Donde se pongan las italianas que se quiten las demás. Eso sí que es pasión.

Locutor: Bueno, amigos, ya habéis visto cómo contestó la gente a la pregunta sobre si son las españolas las europeas más apasionadas. A continuación os ponemos las respuestas a otra pregunta más directa. Nuestro reportero se atrevió a pedirle a mujeres de todas las edades que se tomaran una copa con él. ¿Qué creéis que respondieron? Escuchad, escuchad.

Reportero: Encantado de conocerla, señora. ¿Qué tal si quedamos esta noche para tomar una copa?

Entrevistada 8: ¡Venga ya! Si podría ser tu abuela. A quien se le ocurre.

Reportero: Perdona, señorita, veo que está sola y estaba pensando si se tomaría una copita conmigo.

Entrevistada 9: ¡Cómo no! Encantada. ¿Es para la radio?

Reportero: Hola, guapa, estaba pensando proponerte tomar una copita esta noche, tú y yo solos.

Entrevistada 10: ¡Ni pensarlo! Si se entera mi novio, ¡te mata!

Reportero: Hola, ¿qué prisa tienes?

Entrevistada 11: Hola.

Reportero: Tu cara me suena mucho, ¿no nos hemos visto en otro sitio?

Entrevistada 11: No creo.

Reportero: ¿Te tomas una copa conmigo?

Entrevistada 11: ¡Venga! ¿Dónde?

Reportero: ¡Qué mirada tan bonita! ¿Tienes tiempo esta noche para una copita?

Entrevistada 12: Claro. Si tú me lo pides...

Reportero: Hola, chica, ¿qué tal?

Entrevistada 13: Bien.

Reportero: ¿Te gusta la cerveza?

Entrevistada 13: Sí.

Reportero: ¿Y aceptarías que te invitara a una cerveza con una buena tapa?

Entrevistado 13: No sé. Bueno. Pero solo eso, ¿no?

Reportero: Hola, hola, hola, ¡qué elegante! ¿Qué tal?

Entrevistada 14: Pues bien.

Reportero: Estaba pensando si te tomarías una copita conmigo esta noche.

Entrevistada 14: ¡Ni loca! A mí me gustan los guapos, ¿sabes?

Locutor: Bueno, ¿qué? ¿Habéis sacado alguna conclusión? Espero que sí, si queréis viajar. Pues, venga, rellena el cupón que aparece en cualquier producto de Abanico y nos lo mandas cuanto antes a Radio Box, apartado de correos 1234 18 010 Granada. Te lo repito por si no lo has cogido...

3. Nuevo Prisma B2

a. Vida saludable

Mujer: Buenos días, doctor.

Doctor: Buenos días a usted y a todos los oyentes.

M: Antes de hacerle mi consulta, quería felicitarles por el programa.

D: Muchas gracias.

M: Verá, tuve un hijo hace dos años y a los tres meses empecé a engordar sin razón. Desde entonces, he hecho de todo, pero sin resultado; y estoy desesperada porque ni las dietas ni los medicamentos específicos funcionan.

D: En primer lugar, me gustaría saber qué tipo de dieta ha seguido y si ha practicado algún deporte.

M: En realidad, he seguido varias dietas recomendadas, unas por mis amigas y otras por mi endocrino, pero ha sido inútil. ¿Ejercicio? Pues la verdad es que no mucho, solo paseo un poquito por las mañanas; pero estoy harta de gastar dinero en medicamentos milagrosos que después no dan resultado.

D: Lo primero que le recomendaría es que se olvidara de tomar medicamentos y especialmente los que anuncian las revistas y la televisión. Seguir dietas que nos sugieren nuestros amigos no es bueno porque no todos necesitamos lo mismo. Lo que es extraño es que no haya perdido peso con la dieta de su endocrino. En cuanto a la alimentación, lo que le aconsejaría es que acudiera de nuevo a su especialista y que le hiciera un análisis para comprobar qué alimentos son compatibles con su organismo. A veces ingerimos alimentos que pensamos que no engordan pero que a nosotros no nos van bien. De todos modos, debe evitar comer grasas animales, dulces y bebidas gaseosas. También le sugeriría que acudiera a un gimnasio de forma periódica, puede ayudarle a quemar calorías siempre y cuando lo haga con moderación y asesorada por un monitor.

M: Muchas gracias por su consejo. Buenos días.