

LAS IMÁGENES DE LOS INTERLOCUTORES EN EL ACTO DE HABLA “PROPOSICIÓN” EN FRANCÉS *

LEYRE RUIZ DE ZAROBÉ

ffprudel@vh.ehu.es

Universidad del País Vasco

Resum. Les imatges dels interlocutors en l'acte de parla “proposició” en francès. L'objectiu d'aquest treball és estudiar l'acte de parla “proposició” a la llum de les teories de la cortesia de Brown i Levinson [3] i Kerbrat-Orecchioni [7]. Amb aquest fi, analitzem la implicació de les imatges dels interlocutors en les diferents realitzacions lingüístiques convencionalitzades de la proposició. Concloem que proposar és un acte ambivalent en la seva repercussió sobre les imatges dels parlants: d'una banda, positiu per al locutor i l'interlocutor, però sobretot amenaçant per a l'interlocutor, ja que les principals formes de proposició s'orienten a atenuar l'amenaça eventual a la independència aliena.

Paraules clau: imatge positiva, imatge negativa, acte parla, cortesia

Abstract. **The speakers' faces in the speech act “proposal” in French .** The aim of this study is to analyse the speech act “proposal” in light of the theories about politeness proposed by Brown and Levinson [3] and Kerbrat-Orecchioni [7]. In order to do so, we study the implications of the speakers' faces in the different linguistic realizations that take place in a proposal. We conclude that the speech act “proposal” is an ambivalent act in relation to its effect on the speakers' faces: on the one hand, it concerns the speakers' positive face, but, on the other hand, it may also represent a threat to the hearer's face; thus, most of the forms of the proposal will attempt to lessen the threat of the hearer's negative face.

Key words: positive face, negative face, speech act, politeness

1 Introducción

En este trabajo, adoptamos la noción de “face” –traducida como “imagen”–, noción central en la teoría de Brown y Levinson, en sus vertientes positiva y negativa. En toda interacción verbal se ponen en juego las cuatro imágenes

*Este trabajo se enmarca en el PI 96/21 (Gobierno Vasco).

de cada interlocutor : la imagen positiva y la imagen negativa del locutor, y la imagen positiva y la imagen negativa del interlocutor. La imagen positiva se refiere a la necesidad que todo individuo tiene de ser aceptado, de ser tratado como miembro de un grupo, de saber que sus propios deseos son compartidos por los demás. La imagen negativa se refiere a la necesidad que también posee todo individuo de ser independiente, de tener libertad de acción, y de no sufrir imposiciones por parte de otros. Así pues, los actos verbales resultan en un impacto sobre una y/u otra de las imágenes de los protagonistas de una interacción.

Partimos de la idea de que cada acto verbal resulta en una afectación de las cuatro imágenes de los protagonistas de una interacción. Es obvio que los actos tienden a impactar más una imagen que otra, por ejemplo, si le doy una orden a alguien, ese acto afectará sobre todo a su imagen negativa, a su territorio, colisionará su libertad de acción. Si elogio a alguien, esa acción influirá sobre todo en su imagen positiva, ya que alimenta el propio narcisismo de toda persona.

Para nosotros, esa inscripción de las imágenes sociales viene ya determinada lingüísticamente, y está por lo tanto inscrita en las formas lingüísticas convencionalizadas que realizan el acto de habla. No nos parece estar lejos de la posición de Aijmer [1] en su trabajo sobre las rutinas conversacionales o de Kerbrat-Orecchioni [7] cuando, contrariamente a la tesis que identifica la cortesía¹ como una propiedad de los enunciados contextualizados, afirma:

La politesse est bien une propriété intrinsèque de l'énoncé abstrait, mais une propriété virtuelle, qui pour s'actualiser a besoin que soient réunies un certain nombre de conditions contextuelles de réussite (Kerbrat-Orecchioni [7, p. 257])

Las distintas formas lingüísticas que actualizan un acto de habla no implican de la misma manera a las imágenes de los hablantes. Es lo que intentaremos examinar en este estudio mediante el acto de habla de la proposición: nuestro objetivo será pues analizar la implicación de las imágenes de los hablantes en las distintas realizaciones lingüísticas de la proposición. Para ello nos centraremos en las formas convencionalizadas más frecuentes de dicho acto de habla.

¹La cortesía está directamente relacionada con la noción de “imagen”, ya que se trata del conjunto de procedimientos que permite equilibrar el deseo de los interactantes de mantener sus “imágenes”, con el hecho de que muchos actos amenazan a una u otra de las “imágenes” presentes en la interacción.

2 El acto de habla “proposición” y su impacto en las imágenes de los hablantes

Estudiar un acto de habla requiere en primer lugar definirlo. Para definir el acto de habla “proposición”, nos basamos en los criterios siguientes (Tsui [9]):

- quién realiza la acción (el locutor y/o interlocutor)
- a quién beneficia (al locutor y/o interlocutor)

de tal manera que una proposición quedaría definida como

- un acto que solicita la acción futura del locutor y del interlocutor, y
- un acto que beneficia al locutor y al interlocutor.

Así, proponer algo a alguien es predicar una acción futura del interlocutor, y también del locutor, ya que el locutor le propone hacer algo al interlocutor conjuntamente con él. Por otra parte, una proposición predica una acción futura que beneficia tanto a uno como a otro; si se le propone a alguien algo es porque se estima positivo para él, y en esa realización conjunta se busca también, en principio, el propio beneficio de uno. Una proposición que se acepta no se continúa con un agradecimiento por parte del locutor

- Si on allait prendre un pot?
- D'accord
- *Merci

lo que muestra su carácter beneficioso para el interlocutor, como señala Tsui [9, p. 101]:

A “suggestion” or a “proposal” which is complied with is not likely to be followed by “thanking”. (...(From the fact that a compliance is often realized by an enthusiastic acceptance *without* thanking and that the proposer does not usually thank the addressee for complying, we can deduce that the action is often not only beneficial to the former but also to the latter

Esta noción de beneficio propio y ajeno necesita algunas matizaciones. En ocasiones realizamos proposiciones buscando el bien del otro y no el nuestro propio, de manera que ciertas proposiciones que hacemos pueden resultar

beneficiosas para el otro pero no para nosotros mismos. Por ejemplo, podemos proponerle a alguien pasar el fin de semana en la montaña porque consideramos que es bueno para su salud, sin que eso resulte particularmente beneficioso para nosotros, incluso puede resultar costoso para nosotros. En realidad se trataría más bien de un ofrecimiento, disfrazado de proposición, donde el beneficio aparente sería también para el que propone, y de esta manera no se le hace sentir al otro que contrae una deuda, como en el caso del ofrecimiento. También puede interpretarse que en estos casos el beneficio del que propone sería la satisfacción de desear el beneficio del otro, o el acompañarle en ese beneficio, lo que le produce gratificación.

En otras ocasiones lo que buscamos es nuestro bien propio, y no el ajeno, bajo la forma de buscar el bien ajeno. Puedo proponerle a alguien hacer un viaje, por ejemplo, porque es de mi interés, aunque no sea del suyo. Realmente, el deseo de esa acción es mío, pero presentándola bajo la forma de una proposición, y como tal, beneficiosa, busco que mi deseo se convierta en el deseo del otro; ahora bien, la proposición lleva implícita la asunción de que lo que se proponga es de interés para el otro.

Por lo tanto, seamos o no sinceros en nuestro deseo de beneficio ajeno en dicho acto, la proposición es un acto que, al realizarse, se concibe globalmente como ese deseo de beneficio ajeno, y por ende, propio.

Esta distinción acción/beneficio del locutor y/o interlocutor nos es de utilidad, por otra parte, para distinguir el acto de habla “proponer” de otros actos semejantes como “invitar” u “ofrecer”. La invitación solicita la acción futura del interlocutor (no del locutor), para su beneficio (no del locutor). El ofrecimiento, en cambio, solicita la acción futura del locutor (no del interlocutor), para beneficio del interlocutor (no del locutor).

Globalmente considerada, una proposición afecta a las imágenes de los interlocutores, de la siguiente manera:

1. Con respecto al interlocutor

- (a) Su imagen negativa. Proponer algo afecta a la imagen negativa del interlocutor de dos maneras:
- una proposición, como hemos dicho, solicita una acción futura del interlocutor, y le presiona a aceptarla o no; en este sentido, infringe su libertad de acción, significa una invasión del territorio ajeno,
 - además, el interlocutor incurre en una deuda o cierta responsabilidad frente al locutor. Ofrecer, y proponer es una forma

de ofrecer, se concibe generalmente como convertirle al otro en deudor nuestro. Aún así, un acto como “proponer” crea menor deuda que otros como “ofrecer” o “invitar”, ya que en estos últimos casos el beneficio es para el destinatario del acto, y en el primero, el beneficio es para el que propone y para el que recibe. Esta sensación de deuda que tiene el receptor es una de las razones de la frecuente incomodidad que suscita una proposición, o también, un ofrecimiento o una invitación. El interlocutor prefiere en ocasiones rechazar a aceptar la oferta del locutor, por la deuda que siente contraer en esa aceptación, lo que significa que prefiere realizar un acto amenazante para la imagen positiva del locutor, como es el rechazo, a padecer la presión a su imagen negativa por la sensación de contraer una deuda.

También es sabido que el locutor puede aprovecharse del sentimiento de deuda que crea en su receptor, y realizar el don de manera interesada, buscando esa vuelta por parte del interlocutor.

Proponer es pues un acto que suscita una presión sobre la imagen negativa ajena.

- (b) Su imagen positiva. Proponer una acción conjunta beneficiosa a alguien es considerarle en primer lugar digno de tal proposición, implica una consideración positiva del otro. Eso halaga su imagen, su narcisismo, su deseo de ser tenido en cuenta y apreciado por los demás. Además, mediante la proposición, se le proponen cosas que se supone que puede desear: eso satisface su imagen positiva. También satisface su imagen positiva el ver que el locutor compartiría ese deseo con él, ya que si se lo propone es porque el locutor también lo desea.

2. Con respecto al locutor

- (a) Su imagen positiva. En una proposición, se muestra la preocupación del locutor por atender a los deseos, necesidades, al bien en general, del interlocutor. También significa un deseo de cooperación con él, ya que el locutor se ofrece a realizar una acción conjunta con el interlocutor. Todo esto hace que se realce su cara positiva.

- (b) Su imagen negativa. Una proposición es un acto que surge de la iniciativa del locutor, que no es solicitado por el interlocutor ². En una proposición se toma la iniciativa de una relación social, sin saber la repercusión que esta iniciativa va a tener sobre el destinatario. Desde un punto de vista social, esto es significativo. Tomar la iniciativa significa en primer lugar tener la libertad de hacerlo y decidir hacerlo, con lo que esto implica de exposición a la respuesta del otro. En ese acto se expone la propia imagen negativa : se sale del propio territorio, se da el primer paso, comprometiéndose a realizar algo, lo cual supone un cierto coste, un cierto esfuerzo, necesario para ampliar el propio territorio ³.

Además, en ese compromiso del locutor a realizar algo, si éste no lo realiza pone en riesgo su imagen positiva. También la pone al exponerse a la respuesta del otro, que puede ser de rechazo.

Después de examinar la implicación de las imágenes sociales en el acto de habla que nos ocupa, resulta llamativo el carácter contradictorio de los actos sociales positivos en los efectos que tienen sobre las personas, positivos y al mismo tiempo coercitivos. Un acto social que estimula y favorece el acercamiento entre las personas es intrínsecamente positivo, pero puede resultar al mismo tiempo molesto para la individualidad del receptor.

Es el caso de actos como la proposición, la invitación, el ofrecimiento: actos ambivalentes, ya que en sí mismos son positivos para el otro, pero al mismo tiempo son comprometedores, en el sentido de que resulta difícil rechazar algo que en principio se realiza para el bien ajeno. Así pues, determinados actos ponen en juego una serie de tensiones, como las siguientes en el caso de la proposición:

- tensión en el comportamiento que el locutor tiene frente al interlocutor.

Es decir, por una parte se incurre en territorio ajeno, y por otra, se

²Una proposición requiere de unas circunstancias de enunciación normalmente que son las que dan vía libre a la realización del acto: en este sentido, puede venir en muchos casos derivada del contexto, o ser incluso favorecida implícitamente por el interlocutor. Ahora bien, significa en todo caso una toma de postura de iniciativa del locutor, y esto es relevante en la comunicación.

³Nos parece que no se tiene suficientemente en cuenta esta característica de los actos sociales, el que nacen de la iniciativa de alguien, como un movimiento de acercamiento hacia el otro, pero al mismo tiempo sin ser previamente requerido por él (puede obviamente serlo implícitamente, pero aún así existe esa iniciativa). Es más cómodo permanecer en el propio territorio que salir de él, y no exponerse a una respuesta incierta del otro –que, además, puede venir a amenazar mi imagen– que exponerse.

muestra un interés por el otro. Proponer puede ser tan halagador como molesto.

- tensión en el comportamiento del locutor frente a sí mismo: si realizo la proposición puedo exponerme a un rechazo, lo que afecta a mi imagen positiva, y si no la realizo me pierdo realizar algo beneficioso para ambos, lo que impide aumentar mi territorio.
- tensión en el comportamiento del interlocutor frente al locutor: es agradable recibir una proposición en el sentido de que alimenta mi imagen positiva, pero al mismo tiempo me veo forzado a dar una respuesta, que, si es negativa, es difícil.

Como se ve, en este caso, y en muchos otros comportamientos humanos, se trata de un difícil equilibrio entre los intereses propios y los ajenos. La cuestión está en cómo conciliar esos intereses, los intereses del individuo con los de otro individuo en la interacción social, cómo mantenerse en cada caso en el equilibrio entre la cercanía y la lejanía que imponen los actos sociales. Los hablantes, según las circunstancias, intentarán manejar la interacción de manera que puedan contrarrestarse equilibradamente esas tensiones.

Desde un punto de vista social, parece claro que en la comunicación armónica se busca preservar las imágenes tanto de uno como de otro interlocutor:

- se busca generalmente satisfacer las imágenes positivas del locutor y del interlocutor. Se busca presentar una imagen positiva de uno mismo, y dar satisfacción al deseo del otro de ser valorado, apreciado, de sentirse próximo a sus semejantes.
- se busca generalmente proteger o no dañar las imágenes negativas del locutor e interlocutor. Se busca no ir contra uno mismo⁴ y tener deferencia con el otro.

Estas son las condiciones de una comunicación armónica. Todo aquello que no va en este sentido resulta marcado y supone una agresión contra ese equilibrio armónico.

Así pues en una comunicación social armónica se tenderá a realizar actos satisfactorios para el interlocutor y a evitar actos susceptibles de agredir al

⁴Aunque en nuestra sociedad no se acepta bien ensalzarse a uno mismo, de ahí que en muchas ocasiones lo más cortés sea minimizar el propio elogio, ponerle al otro por delante nuestro, auto-criticarse.

interlocutor; y si se realizan, se buscará suavizarlos o minimizarlos. Aquí se sitúan las distintas estrategias de cortesía verbal cuya función es precisamente la de mantener la armonía en la relación interpersonal.

A este respecto, señalamos de paso que, en la comunicación, ser favorable para el otro, tratar con consideración al otro, suele redundar en beneficio propio:

- en lo referente a la imagen negativa del que recibe el acto: tomar en consideración el territorio y la imagen ajena suele conllevar lo mismo del territorio propio. Lo que protege al otro me protege a mí mismo. Todas las fórmulas lingüísticas suavizadas tienden a ser favorables para el emisor, que conseguirá más en la interacción, y las agresivas se volverán contra él. Respetar el territorio y la imagen ajena puede ser del mayor interés propio, incluso, servir los intereses más egoístas.
- en lo referente a la imagen positiva del que realiza el acto: realizar un acto positivo hacia el otro significa poner en relieve el valor positivo del que lo realiza.

Una vez examinadas las repercusiones que el acto de habla “proposición” ejerce en las cuatro imágenes públicas implicadas en la interacción, y considerados los objetivos que generalmente los hablantes persiguen en toda comunicación, en lo referente a dichas imágenes, pasamos a examinar cómo las distintas fórmulas lingüísticas que realizan el acto de habla en cuestión actualizan esa relación de imágenes sociales.

3 Corpus

Para la realización de este estudio, nos hemos servido de formas lingüísticas del acto de habla “proposición” que aparecen en el inventario establecido por Martins-Baltar para el francés oral contemporáneo (Coste *et al.* [6]); en la compilación de actos de habla de Chamberlain & Steele [4] y de Cicurel *et al.* [5]; así como en algunos métodos actuales de francés lengua extranjera. Hemos tomado en consideración las formas convencionalizadas habituales de proposición.

4 Análisis

Para proceder al análisis de las formas lingüísticas en su repercusión sobre las imágenes de los interlocutores, hemos llevado a cabo una distribución de

las mismas de acuerdo con el criterio de la orientación de la proposición ⁵. Por orientación de la proposición entendemos el énfasis que se hace en el papel de los interlocutores. Así, una proposición puede estar

- orientada hacia el locutor: Ej: Je vous propose d’aller au cinéma
- orientada hacia el interlocutor: Ej: Tu n’aimerais pas faire un petit tour à la campagne?
- orientada hacia ambos interlocutores Ej: On prend un petit café?

Las tres alternativas no se encuentran en todas las realizaciones lingüísticas.

4.1 FORMAS FOCALIZADAS EN EL LOCUTOR

4.1.1 *Formas performativas*

- (1) Je te propose d’aller au cinéma
- (2) Je propose de faire une réunion pour étudier le projet
- (3) Ma proposition est que...

Se trata de formas directas del acto de habla. En ellas se expresa explícitamente:

- el verbo “proposer”/el sustantivo “proposition”
- la primera persona como la instancia que activa la proposición

Por esta razón, al realizar dicho acto de habla, es evidente que el locutor se implica al máximo en él, lo que significa que mediante estas realizaciones se pone en juego sobre todo su imagen, y no la del interlocutor:

- su imagen positiva: es explícita su voluntad de cooperación con el otro, y por tanto, esta imagen suya queda realzada, ya que ser positivo hacia alguien hace que destaque la propia cara positiva.

⁵Este mismo criterio es uno de los seguidos por Blum-Kulka [2] en su análisis de las peticiones.

- su imagen negativa: el carácter explícito de estas realizaciones muestra con evidencia el deseo del locutor de realizar conjuntamente la acción con el interlocutor, de ampliar su territorio, en lo cual puede verse frustrado si no lo consigue. Por eso es más difícil rechazar una proposición bajo esta forma que otras; lo más normal en este caso es que el rechazo vaya acompañado de un agradecimiento o excusa, más una justificación, para suavizarlo.

(4) -Je vous propose d'aller au cinéma
-Merci/Désolé/Je regrette, mais...

Esta dificultad de rechazo se explica también porque la imagen positiva del receptor también se pone en evidencia con una proposición así de directa. Con respecto a la influencia sobre la imagen negativa del receptor, se da una ambigüedad:

- por una parte, en tanto en cuanto formas directas, es evidente la invasión en el territorio del otro y la presión que ejercen sobre él.
- pero esto es así porque se estima que es mayor el interés para el destinatario. Es decir, estas formas directas suelen corresponder a los casos en que se considera o se hace ver más importante el beneficio para el destinatario. Socialmente la realización de la proposición suele ser tanto más directa cuando mayor es el interés para el destinatario.

Esta formulación explícita pone de relieve el contenido de lo propuesto, se pone más en evidencia su carácter positivo para el otro. Formular explícitamente que se va a realizar una proposición no parece una buena estrategia para ofrecer algo que no sea positivo para el otro. Y si no es éste el caso, se puede concebir entonces como una estrategia para hacer resaltar el carácter beneficioso de lo propuesto. Así, podrían ser formas corteses si se realizan en el interés del otro⁶:

(5) Je vous propose des cours de tennis pendant les vacances

Por lo tanto, si en principio es claro que la imposición sobre el territorio ajeno es mayor, esto queda compensado por realizarse para el mayor interés del beneficiario.

⁶Si tomamos el caso del ofrecimiento, un enunciado como "Prends une autre bière" – en un contexto de invitación, por ejemplo– con un imperativo, se considera cortés debido precisamente a que la acción se realiza para el beneficio del otro.

Estas características provocan que estas formas sean idóneas para un uso en que aquello que se va a anunciar sea importante o adquiera tal carácter, o que el locutor, por la razón que sea, quiera implicarse en ese acto social. Tales formas fuera de un contexto apropiado pueden revestir una cierta solemnidad.

4.1.2 *Secuencias previas*

(6) J'ai une proposition à vous faire au sujet de votre voyage au Portugal

(7) Voilà ce que je vous propose...

Estas formas se focalizan también en el locutor. A diferencia de las formas anteriores, funcionan como secuencias previas (*pré-séquences*) que anuncian la proposición. Generalmente se dice que las secuencias previas tienen como efecto amortiguar el efecto que puede causar el acto de habla en el destinatario:

C'est un fait généralement reconnu qu'une action impliquant une intrusion sur le territoire d'autrui est perçue par lui comme moins menaçante pour sa face négative si elle est préalablement annoncée (Roulet *et al.* [8, p. 87])

En primer lugar ¿en qué sentido podemos decir que una proposición anunciada amortigua la amenaza que puede significar para el otro? Para nosotros, de la siguiente forma:

- por una parte, anunciar el acto le prepara psicológicamente al otro a recibirlo
- por otra parte, el anuncio es síntoma de claridad y transparencia en la comunicación, y en este sentido es menos impactante que un acto repentino. Un acto repentino es más agresivo para el otro, y si se pretende tener en consideración la imagen del otro, anunciarlo puede ser una forma de mitigar el acto.

Ahora bien, anunciar explícitamente el acto que va a seguir a continuación tiene, por otra parte, como efecto realzarlo, darle relieve, darle importancia, y por esto mismo, ejerce una mayor tensión en el destinatario. Anunciar que se va a realizar una proposición significa sobre todo que la proposición es de cierta importancia, si no objetiva, sí en el contexto, sí para los protagonistas de la comunicación, o al menos, lo anunciado, por el carácter de serlo, adquiere importancia. Cuando se nos anuncia un acto, se da relieve a lo que se va a expresar y escuchamos más atentamente. Poner un ejemplo.:

(8) J'ai une proposition à vous faire au sujet de votre voyage au Portugal

Por eso no creemos que

ces annonces ...peuvent introduire toutes sortes d'actes de langage,
mais c'est bien entendu aux actes les plus menaçants qu'on les réserve
(Kerbrat-Orecchini [7, p. 215])

Pueden también introducir actos menos impositivos para el otro (proposición, invitación, ofrecimiento) y su función no ser sólo la de amortiguar la amenaza al territorio ajeno, sino la de crear un suspense, una tensión en el destinatario.

4.2 FORMAS FOCALIZADAS EN AMBOS LOCUTORES

4.2.1 *Forma interrogativa*

(9) Chérie, on achète la nouvelle Alfa Roméo?

(10) On prend un petit café?

4.2.2 *Si/et si... + interrogación*

(11) -L'année prochaine, il faudra repeindre le salon

-Si on le repeignait cette année?

(12) Si on allait à la Toque d'Or? C'est à deux pas d'ici

4.2.3 *Pouvoir*

(13) -Qu'est-ce que tu fais ce soir?

-Rien, on pourrait/peut aller danser

(14) On pourrait se tutoyer, non?

(15) On pourrait se donner rendez-vous demain, à 10h30, ici

(16) Pourrions-nous nous voir la semaine prochaine?

4.2.4 *Pourquoi ne pas...?*

(17) Pourquoi ne pas y aller ensemble?

(18) Pourquoi ne pas sortir à 23h?

Si bien las marcas de 4.2.1 y 4.2.2 son válidas para otros actos de habla, “si...+ interrogación” y “pourquoi ne pas...” son específicas de proposiciones, invitaciones, sugerencias.

Estas formas resultan neutras en cuanto a la implicación que suponen de la imagen del locutor y su efecto sobre el interlocutor. La mayoría son preguntas, con lo que por el hecho de serlo se atenúa el efecto del acto de habla sobre el otro, y se le deja más libre en la aceptación o no –aunque la aceptación sea siempre respuesta preferida⁷–. Además, en ellas se puede incluir el locutor también, y el hecho de que el locutor se incluya junto con el interlocutor en la acción que se propone realizar⁸ le resta presión al acto hacia el otro, por todo lo cual resultan formas poco impositivas para él. El efecto de estas formas es más el de una idea que se lanza, dirigida al otro, pero sin solicitarle especialmente.

Con respecto al locutor, éste se implica lo mínimo posible, ya que no se muestra como sujeto activador de la proposición, y además no le requiere directamente al otro. El locutor se esconde bajo el “on”, más impersonal que el “nous”⁹.

Se muestra más la proposición en sí misma, desactualizada de los comunicantes en tanto que individuos independientes, uno activo y otro reactivo, y esa desactualización resulta en:

- en lo respectivo al locutor, estas formulaciones son lo menos comprometedoras para su imagen negativa que puede resultar una proposición.

Por esto mismo, su imagen positiva tampoco destaca especialmente.

⁷Culturalmente, en nuestra sociedad rechazar una proposición, una oferta, una invitación se considera de riesgo para la imagen positiva del que propone, y rechazar es más costoso o más difícil que aceptar. Se ve los condicionamientos impuestos por los demás. Esto es de consecuencias a menudo negativas para el individuo: negarse al “no” por miedo a dañar la imagen del otro puede asfixiar al propio individuo. Podemos imaginar una sociedad más libre, en la que la libertad de elección y de opción de cada persona no signifique un choque con la otra persona, por ejemplo, en la que rechazar algo no signifique atentar contra el otro, sino una expresión de la libertad de la persona, que le construye.

⁸En Brown y Levinson [3] incluir al locutor e interlocutor juntos en la actividad es una de las estrategias de cortesía positiva.

⁹En estos casos, las formas en “on” son más frecuentes que en “nous”.

- en lo respectivo al interlocutor, estas formas ejercen poca presión sobre su cara negativa, y le dejan más libertad de reacción que otras formas más conminativas.

De los tres grupos de proposiciones presentados, las formas tipo “Pourquoi ne pas...” y “On pourrait ...” son las que menos presión ejercen en el destinatario: en las primeras no aparece la implicación de lo hablantes; las segundas, al no ser pregunta, no solicitan una respuesta tan directa como es el caso de la preguntas.

El uso del condicional en estas formulaciones atenúa aún más esa presión en el destinatario, ya que actúa como un desactualizador.

A menudo las formas con “pouvoir”, por considerar que no son suficientemente solicitativas, van acompañadas de expresiones como “si tu veux”:

(19) Si tu veux on peut aller au cinéma

que cumplen dos funciones:

- solicitar más al interlocutor, ya que las formas que estamos viendo no lo hacen realmente.
- comprobar el deseo del interlocutor, de forma que se cumplan las máximas de Leech “minimizar el coste para el otro” o la inversa “maximizar el beneficio para el otro”.

Ahora bien, si por una parte el acto subordinado “si tu veux” indica un deseo por parte del locutor de no invadir el territorio ajeno, por otra parte es más conminatorio, le compromete más al interlocutor que un enunciado sin ese acto subordinado, ya que de rechazarlo supondría una mayor afrenta (se implícita: no, no quiero, no deseo) hacia el locutor. La proposición bajo la forma “on” no es tan impositiva al no ser personal.¹⁰

Nótese por último que estas fórmulas pueden, unidas a un segmento enunciativo, ser las responsables de que un enunciado tenga como función proponer:

(20) Si tu veux, on va au cinéma.

¹⁰Kerbrat-Orecchioni cita algunos procedimientos parecidos “qui permettent de réduire, par la façon simplement dont on présente le FTA, la menace qu’il constitue intrinsèquement” como “Tu pourrais me rendre un service –si ça ne te dérange pas/si tu as deux minutes/si tu n’es pas trop fatigué” “Tu peux me ramener –si tu vas dans ma direction”, “Prête-moi de l’argent –si tu n’es pas trop gêné en ce moment” que sí son minimizadores de la amenaza que constituye la petición; a diferencia de las formas de arriba, éstas ya vienen previamente personalizadas.

4.3 FORMAS FOCALIZADAS EN EL INTERLOCUTOR

4.3.1

(21) Ça te dirait de passer quelques jours en Italie? ¹¹

(22) Un petit repas au restaurant, ça te dirait?

4.3.2

(23) Tu veux qu'on dîne ensemble?

(24) Tu voudrais qu'on aille au cinéma?

(25) Tu ne voudrais pas venir au théâtre avec moi ce soir?

4.3.3

(26) Tu aimerais faire une partie d'échecs?

(27) Tu n'aimerais pas faire un petit tour à la campagne?

4.3.4

(28) Tu aurais envie d'aller au cinéma?

(29) Tu n'as pas envie de faire un tour à vélo?

(30) Tu n'aurais pas envie de faire une petite promenade en forêt?

4.3.5

(31) Ça te plairait d'aller danser ce soir?

(32) Est-ce que ça vous plairait de passer le week-end chez nous?

(33) Ça ne te plairait pas d'aller voir un bon film?

¹¹Una variante sería "Qu'est-ce que tu dirais d'aller au cinéma?"

4.3.6

(34) Ça te ferait plaisir d'aller au théâtre?

(35) Un petit voyage en Italie, ça te ferait plaisir?

Estas formas comparten los siguientes rasgos:

- son preguntas
- se construyen con un verbo de deseo, de gusto: vouloir, aimer, avoir envie de, plaire, faire plaisir, dire.
- interpelan al destinatario

Se trata de actos indirectos de proposición, en los que se le interroga al interlocutor sobre una condición de realización del acto : su deseo de realizar la acción. Esta formulación atenúa la entrada del que propone en el espacio de su interlocutor, y muestra respeto por su imagen negativa.

Estas construcciones utilizan verbos semánticamente equivalentes, que se emplean generalmente en condicional. Algunos se emplean también en presente¹²:

(36) Tu veux/tu as envie/ça te dit (d') aller au cinéma?

La diferencia entre el presente y el condicional estriba en la atenuación que supone el uso del condicional¹³ “qui modifie la prise en charge de son énoncé par l'énonciateur: dire *Je voudrais* au lieu de *Je veux* produit de ce fait un effet d' "irréel"” ; este efecto es precisamente lo que atenúa el acto de habla. Preguntarle al interlocutor si desea o le apetece algo en presente es mucho más directo.

Otra característica de estos enunciados es su uso seguramente más frecuente en negativo que en afirmativo. Brown y Levinson lo conciben como una estrategia para suavizar la imposición del acto:

Negative questions, which presume “yes” as an answer, are widely used as a way to indicate that S knows H's wants, tastes, habits etc and thus partially to redress the imposition of FTAs (Brown y Levinson [3, p. 122])

¹²El empleo de algunos verbos en presente cambia el acto de habla: “Tu aimes aller au cinéma?” “Ça te plaît d'aller au cinéma?” no realizan el acto de proponer.

¹³Maingueneau (1994) llama a estos condicionales “condicionales de atenuación”. Se usan particularmente en las peticiones: “Pourriez-vous y aller?”, “Est-ce que ça te gênerait de...”, “Je voudrais que tu...”, “J'aimerais que tu...”, “Ce serait gentil si...” etc.

La realización indirecta del acto de habla vía el uso de los verbos de deseo/gusto, el condicional y la pregunta, significa pues un respeto del locutor por la imagen negativa del interlocutor, y por no irrumpir en ella. Le interroga literalmente si tiene deseo, apetencia, gusto por realizar la acción propuesta. Pero al mismo tiempo se trata de preguntas claramente personalizadas en “tu/vous”, que resultan por esto comprometedoras para el interlocutor. A este compromiso contribuye también otro factor que nos parece esencial en estas fórmulas de proposición en francés: los verbos mencionados que introducen el acto de habla indirecto están poco desemantizados –mucho menos que verbos introductores de otros actos de habla, como la petición, por ejemplo: “Tu peux ouvrir la fenêtre?” o “Voulez-vous taper ces deux lettres?”. De tal manera que un rechazo por parte del interlocutor se interpreta como ofensivo para la imagen positiva del locutor, en particular si la formulación del acto lleva los componentes “avec moi”, “ensemble”.

(37) Tu ne voudrais pas venir au théâtre avec moi ce soir?

(38) Vous voulez qu'on dîne ensemble?

Esto explica también que estas formas se usen principalmente en condicional, ya que la pregunta resulta menos agresiva.

Del mismo modo, una aceptación de la proposición por parte del interlocutor le implica fuertemente a éste:

- implica a su imagen negativa, ya que al manifestar que es su deseo queda más alienado al otro
- implica a su imagen positiva, ya que al manifestar su interés, su deseo, puede exponerse a reacciones del otro que le dañen.

Estas preguntas no ponen especialmente de relieve la imagen positiva del interlocutor, pero sí la del locutor, que preguntándole al interlocutor por sus deseos le muestra que quiere darle gusto.

5 Conclusiones

Proponer es un acto ambivalente en su repercusión sobre las imágenes de los hablantes: al mismo tiempo que alimenta el narcisismo del interlocutor, invade su territorio; y al mismo tiempo que pone de relieve la imagen positiva del locutor, le hace exponer su propia imagen negativa. Por ello, proponer algo a alguien puede ser tan agradable como molesto.

Las distintas formas lingüísticas de la proposición en francés repercuten en las imágenes de uno y otro interlocutor de manera diferente. Las formas focalizadas en el locutor enfatizan las imágenes positivas de ambos interlocutores, pero, por su carácter directo, invaden fuertemente el territorio ajeno; es previsible, pues, que estas formas tiendan a utilizarse con personas conocidas, en las que ese riesgo es menor, y en cuyo caso destaca el interés de la proposición para el otro.

Las formas orientadas hacia ambos interlocutores ejercen menos presión sobre el interlocutor y le permiten mayor libertad de acción; eso hace que no destaque especialmente su cara positiva, así como la del locutor, quien ve menos comprometido su territorio.

Las formas orientadas hacia el interlocutor minimizan la entrada que pueden suponer en el territorio ajeno, y por ello mismo, reducen el relieve de la imagen positiva del interlocutor; sin embargo, la imagen positiva del locutor adquiere énfasis.

Así pues, cuando se propone, las proposiciones que acentúan las imágenes positivas de los interlocutores, como las primeras, resultan al mismo tiempo más amenazantes para ellos; y las formas que resultan menos amenazantes para el otro, muestran al mismo tiempo menor interés por él. Esta característica que vemos en el caso de la proposición, funciona generalmente como una ley en la comunicación.

Proponer es un acto social que favorece el acercamiento y el contacto entre las personas, pero, siendo que las formas más habituales de proposición en francés son las formas orientadas hacia ambos interlocutores así como las formas orientadas hacia el interlocutor, podemos afirmar que proponer en francés se concibe como una situación de riesgo para la independencia ajena, ya que las distintas formas de proposición más habituales están orientadas a atenuar la eventual amenaza a esa independencia.

Referencias

- [1] AIJMER, K. (1996). *Conversational routines in English. Convention and creativity*. London & New York: Longman.
- [2] BLUM-KULKA, S., *et al.* (1987). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, N.J.: Ablex.
- [3] BROWN, P. & LEVINSON, S. (1987). *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

- [4] CHAMBERLAIN, A. & STEELE, R. (1985). *Guide pratique de la communication*. Paris: Didier.
- [5] CICUREL, F., *et al.* (1991). *Communiquer en français. Actes de parole et pratiques de conversation*. Paris: Hatier & Didier.
- [6] COSTE, D., *et al.* (1986). *Un niveau-seuil*. Paris: Hatier.
- [7] KERBRAT-ORECCHONI, C. (1992). *Les interactions verbales*. 2. Paris: Armand Colin.
- [8] ROULET, E., *et al.* (1985). *L'articulation du discours en français contemporain*. Berne: Lang.
- [9] TSUI, A. B. M. (1994). *English conversation*. Oxford: Oxford University Press.