

Indra van Gulick

S4477863

¡Para un momento!

El uso del modo imperativo en el español contemporáneo

Supervisor: profesor G. Mulder

Tesina de Bachelor

Radboud Universiteit Nijmegen

Romaanse talen en culturen (Spaans)

28/10/2017

Índice

1. Introducción
2. El imperativo
 - 2.1 La morfosintaxis
 - 2.2 Los actos de habla
 - 2.2.1 La teoría de los actos de habla
 - 2.2.2 El imperativo en función de acto de habla directivo
 - 2.3 Dos clases de imperativos
 - 2.3.1 Los imperativos directivos
 - 2.3.1.1 Los impositivos
 - 2.3.1.2 Los no-impositivos
 - 2.3.1.3 Los tanto impositivos como no-impositivos
 - 2.3.1.4 Los ni impositivos, ni no-impositivos
 - 2.3.2 Los imperativos metadirectivos
3. Los imperativos en la teoría de Brown y Levinson
 - 3.1 La imagen pública
 - 3.2 La estrategia directa
 - 3.3 Los factores sociales
4. Los imperativos en el corpus
 - 4.1 La distribución de los imperativos
 - 4.2 Los factores sociales
 - 4.2.1 El poder
 - 4.2.2 La distancia social
 - 4.2.3 La gravedad
 - 4.3 La correlación de los factores sociales y los imperativos
5. Conclusiones
6. Bibliografía
7. Anexo

1. Introducción

El imperativo es una forma lingüística idónea para incitar a una persona que haga algo, es decir para realizar un acto de habla directivo, porque está estrechamente unida a la acción. Los imperativos afirmativos y los imperativos negativos típicamente tienen esta función comunicativa (ver también Mulder, 1998). Aquellos para, por ejemplo, expresar peticiones o mandatos y estos para expresar prohibiciones.

(1) y (2) son ejemplos del uso canónico del imperativo. Sirve, por antonomasia, para estimular al oyente que haga algo que le beneficia al hablante. Los imperativos afirmativos *para* y *siéntate* en (1) van dirigidos a una persona que no para de hablar y el hablante intenta calmarla. (2) es un imperativo negativo con el que el hablante le prohíbe al oyente que coja cierto documento.

(1) Para un momento y siéntate aquí (Mar adentro, p.126)

(2) No, eso no lo saques (Mar adentro, p.98)

Por otra parte, (3) es un ejemplo de un imperativo que no le beneficia al hablante, sino al oyente.

(3) Ponte algo cómodo (Volver, p.133)

En (4) vemos otro uso del imperativo.

(4) Anda, no seas perezosa (Volver, p.105)

Anda en (4) es un ejemplo de un imperativo que no funciona como un acto de habla directivo, sino como un refuerzo del directivo que lo sigue. Se llama un marcador del discurso (Portolés, 1998).

El objetivo de esta investigación es ofrecer una descripción exhaustiva de los usos del imperativo en el español contemporáneo. Se intenta dar un inventario de las funciones comunicativas que puede tener el modo imperativo en el español.

De Hoop et al. (2016) concluyen, mediante un experimento, que hablantes del holandés interpretan más positivamente las oraciones imperativas en que la acción expresada en el

contenido proposicional le beneficia al oyente que las oraciones en que la acción expresada le beneficia al hablante por lo que fueron consideradas menos descorteses y menos amenazantes. Dicha investigación afirma que la acción expresada en el contenido proposicional del imperativo es importante para saber las intenciones del hablante.

Otro aspecto relevante para tomar en cuenta al investigar el imperativo es el contexto en que se expresa. Gómez González-Jover (2003), por ejemplo, se centra en las oraciones imperativas utilizadas en anuncios publicitarios españoles e ingleses y arguye que para un análisis adecuado es esencial tomar en cuenta la situación y el contexto social y cultural en que se enuncian las palabras. Resulta que en el contexto de un anuncio se introduce la proposición del imperativo de tal manera que hace creer que realizarlo esté en beneficio del cliente potencial. Sin embargo, en realidad se utiliza la oración imperativa para influir al cliente potencial a beneficio de la empresa que divulga los anuncios publicitarios, visto que esta intenta vender el producto publicitado. Sin contexto se clasificaría el imperativo en el anuncio como un imperativo cuya acción expresada en el contenido proposicional le beneficia al oyente. En este estudio también se van a tomar en consideración la situación y el contexto social, teniendo en cuenta los factores sociales que pueden influir en el uso y la interpretación del imperativo.

Para investigar el uso del modo imperativo en español, se ha optado por analizar el lenguaje en un corpus de tres películas españolas. En la mayoría de las películas aparecen diferentes personajes con diferentes relaciones sociales y sus conversaciones tratan de diferentes temas. Se las pueden considerar como un buen reflejo del español hablado. Las películas incluidas en el corpus son *Mar adentro* (2004) de Alejandro Amenábar, *Los lunes al sol* (2002) de Fernando León de Aranoa y *Volver* (2006) de Pedro Almodóvar.

Para tratar las diferentes relaciones sociales encontradas en el corpus y para investigar si hay una correlación entre el uso del imperativo y las relaciones entre los interlocutores, nos basaremos en la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1987). Esta teoría nos permite entender la relación entre el uso del imperativo y las relaciones sociales de los interlocutores. Según Brown y Levinson hay tres factores sociales que determinan el grado de cortesía: la relación de poder entre los interlocutores, la distancia social entre ellos y la gravedad de la acción expresada en la proposición. Analizaremos la correlación entre los factores sociales y las oraciones imperativas, para investigar el uso del imperativo en diferentes situaciones y si el esfuerzo de la acción expresada en el contenido proposicional influye en este uso.

La investigación será principalmente cualitativa, ya que se considerarán los factores que determinan su uso, el contexto y la relación entre los interlocutores. La investigación será complementada con resultados cuantitativos.

El análisis del imperativo se realizará según el siguiente método: se recopilarán todos los modos imperativos encontrados en los guiones mencionados, que se categorizarán según los aspectos relevantes para poder investigar el uso del imperativo: directivo o no-directivo, a quien le beneficia (hablante u oyente) y los factores sociales.

La investigación estará estructurada así: en el segundo capítulo se discutirán la morfosintaxis y la base teórica para el análisis del uso del imperativo. El tercer capítulo tratará la teoría de Brown y Levinson. En el cuarto capítulo se analizarán los imperativos encontrados en el corpus y en el quinto capítulo se presentarán las conclusiones de la investigación.

2. El imperativo

En este capítulo se tratarán los aspectos del imperativo relevantes para la investigación. En el apartado 2.1 se dará un repaso de las formas del modo imperativo. En el apartado 2.2 se discutirá la terminología relevante para el análisis del uso del imperativo.

2.1 La morfosintaxis

En cuanto a la morfosintaxis del modo imperativo, hay que tomar en cuenta que tiene diferentes formas. Se distingue entre el imperativo afirmativo (*¡Habla!*) y el imperativo negativo (*¡No hables!*). Cuando una lengua tiene un paradigma separado para el imperativo negativo, se suele llamarlo el ‘prohibitivo’ (Jary y Kissine, 2014:32). Es un término confuso, ya que refiere a una función comunicativa (‘prohibir’), del mismo modo que ‘mandar’ es una función típica del imperativo afirmativo. Este término confunde la forma lingüística y la función comunicativa.

Jary y Kissine (2014) arguyen que una lengua solamente tiene un modo imperativo si distingue morfológicamente el modo verbal por medio de inflexión verbal. Como el modo imperativo se refiere por definición a una acción del oyente, tiene solamente la segunda persona: la segunda persona, informal, singular, ‘tú’ (*habla, come, vive*) y plural ‘vosotros’ (*hablad, comed, vivid*). El español tiene un imperativo morfológicamente específico para la forma positiva del imperativo, como se puede ver en el paradigma de la primera conjugación *hablar* en la figura 1. Sin embargo, el imperativo negativo y las formas formales, de ‘usted’ y ‘ustedes’, no tienen una forma propia, visto que los modos verbales del modo subjuntivo sirven para expresar estas formas. Este modo no solamente es utilizado para expresar el imperativo negativo. Se lo utiliza también en oraciones imperativas cuando el hablante quiere dirigirse al oyente de manera educada o cuando quiere expresar un deseo. (Jary y Kissine, 2014:38)

Figura 1: El paradigma del modo imperativo del verbo 'hablar'

Paradigma			
<i>Hablar</i>			
	Número	Imperativo afirmativo	Imperativo negativo
Informal	Singular	<i>Habla</i>	<i>No hables</i>
	Plural	<i>Hablad</i>	<i>No habléis</i>
Formal	Singular	<i>Hable</i>	<i>No hable</i>
	Plural	<i>Hablen</i>	<i>No hablen</i>

Igual que en otros paradigmas del verbo español, normalmente, no se usa el pronombre personal del sujeto en las oraciones imperativas. En lenguas que no son pro-drop como el español, tampoco se suele añadir al modo imperativo (Brown y Levinson, 1987:191). Se puede considerar la omisión del pronombre una característica típica, quizá universal del modo imperativo. Por otra parte, para expresar cortesía, se suele añadir el pronombre del sujeto al tratar a una persona de usted (*hable usted*).

El paradigma del imperativo suele incluir la primera persona plural (por ejemplo, *hablemos*). Al utilizarla, el hablante expresa una propuesta, que refiere a una acción conjunta del oyente (o los oyentes) y el hablante.

En el lenguaje hablado a menudo se sustituye el modo imperativo plural por el modo infinitivo. Es típico para instrucciones y prohibiciones, por ejemplo, *no fumar, rellenar en letra de imprenta, ver página siguiente*, pero algunos casos, como 'no fumar', también pueden ocurrir en conversaciones. Si se utiliza el modo infinitivo como imperativo de la segunda persona plural, puede ir precedido por 'a', por ejemplo, *a trabajar, niños* (Hallebeek y van Bommel, 2004).

2.2 Los actos de habla

En 2.2.1 se discutirá la teoría de los actos de habla de Searle. En 2.2.2 se tratará el imperativo en su función de acto de habla directivo. Por último, en 2.2.3, se dividirán los imperativos según sus usos y funciones.

2.2.1 La teoría de los actos de habla

En la teoría de los actos de habla (Austin, 1962, Searle, 1969) se considera la producción de palabras y oraciones como la realización de actos de habla. Un acto de habla consiste en diferentes (sub)actos. El más importante es el acto ilocutivo, que es lo que el hablante hace con su enunciado, por ejemplo, prometer, pretender o pedir. Searle distingue entre cinco clases de actos de habla, los asertivos, los directivos, los comisivos, los expresivos y los declarativos. Esta investigación se limitará a los actos de habla directivos, ya que es la única categoría que se expresa mediante el modo imperativo.

Un acto de habla tiene que cumplir con algunas condiciones para estar adecuado. Son las llamadas condiciones de adecuación y juntos definen el acto de habla. Estas son las condiciones de adecuación de una petición:

1. La condición del contenido proposicional: en un directivo el contenido proposicional expresa una acción futura por parte del oyente.
2. La condición preparatoria: el oyente es capaz de realizar la acción expresada en la proposición.
3. La condición de sinceridad: el hablante quiere que el oyente realice la acción expresada en la proposición.
4. La condición esencial: el hablante intenta incitar al oyente para que realice la acción.

Otro concepto que discute Searle para explicar la diferencia fundamental entre las cinco clases de actos de habla es la dirección de ajuste. Con este término se refiere a la diferencia entre los casos en que las palabras describen el mundo y los casos en que las palabras crean el mundo (Haverkate 1984:14). Los actos de habla directivos tienen que cumplir con la primera, ya que solamente son adecuados cuando el mundo está apto para coincidir con las especificaciones del enunciado.

Además de las cuatro condiciones de adecuación para cada acto de habla, Searle propone unas condiciones generales que tiene que cumplirse cuando dos personas se comunican. Son las llamadas condiciones normales de 'input' y 'output':

1. Output: la capacidad de los interlocutores de hablar y entender el idioma
2. Input: la inteligibilidad del enunciado (Cohen, Morgan, y Pollack, 1990:246-247)

2.2.2 El imperativo como acto de habla directivo

Jary y Kissine (2014) es la monografía más reciente sobre el imperativo y trata los fundamentos teóricos sobre el modo imperativo. Dichos autores discuten la relación entre la forma de los imperativos y los diferentes actos de habla en que ocurren. El imperativo es el tipo de oración prototípico para la realización de un acto de habla directivo, pero también puede realizarse mediante una oración declarativa y una oración interrogativa (Mulder, 1998:173-177).

En esta investigación se ha optado por dividir el uso del modo imperativo en dos clases: los directivos y los no-directivos, a los que se referirán como ‘metadirectivos’ en el resto de esta investigación, para dejar clara la diferencia entre los dos. Los diferentes tipos de directivos se explicarán más adelante, en la sección 2.3.1.

El modo imperativo es una forma del verbo y la oración imperativa es un tipo de oración que se realiza mediante el modo imperativo. Dado que va por descontado que en una oración imperativa hay un modo imperativo, no se hará una distinción entre los dos términos en esta investigación.

2.3 Dos clases de imperativos

En este estudio se dividirán los imperativos en dos clases según su función. La división que se propone está basada en el análisis empírico y en una clasificación de los datos recopilados. La primera función es la canónica, la de incitar a alguien que actúe. En este grupo distinguimos los siguientes tipos: por una parte, los imperativos directivos que le benefician al hablante, que llamaremos los impositivos, y, por otra parte, los imperativos directivos que le benefician al oyente, los no-impositivos; además se distinguen los imperativos directivos que les benefician a ambos interlocutores y los que le benefician a una tercera persona.

La segunda función del imperativo es la metadirectiva, son los casos en que el modo imperativo no es un acto de habla directivo propiamente dicho, sino que funciona de sostén en la realización de otro acto de habla.

2.3.1 Los imperativos directivos

Como ya señalado, la oración imperativa es idónea para incitar a una persona que haga algo, para realizar un acto de habla directivo, porque la forma lingüística está estrechamente unida a la acción. Es una manera inequívoca para expresar lo que quiere el hablante, porque es casi imposible malinterpretarlo.

(5) Pregúntaselo a tu madre (Volver, p.124)

(6) No te atraques (Volver, p.67)

Un ejemplo de un acto de habla directivo realizado con el imperativo afirmativo es (5). (6) es un ejemplo de un imperativo negativo usado para expresar una prohibición, en este caso, de comer demasiado chocolate.

(7) Vete a tu cuarto (Volver, p.52)

Vete en (7) es otro ejemplo del uso más típico del imperativo. En este caso trata de una orden. Sin contexto, (7) sería considerado como un imperativo impositivo y un enunciado poco cortés. Sin embargo, al saber más de la situación, se ve que no es el caso. Se trata de una niña que ha matado sin querer a su padre, que la quería abusar. Lo cuenta a su madre, que decide solucionar la situación y mandarle a su hija a su cuarto por su propio bien, por lo que es un imperativo no-impositivo. Con este ejemplo entonces, se puede ver que hace falta tener conocimiento del contexto antes de que se pueda sacar una conclusión sobre el uso, la cortesía y el interés de cierto imperativo.

Se puede distinguir entre los imperativos según el interés de la acción expresada en el contenido proposicional. Se distinguirán entre los imperativos impositivos, los no-impositivos, lo que les benefician a ambos interlocutores y los que les benefician a una tercera persona. En los siguientes apartados se presentarán y analizarán más ejemplos de esta clasificación.

2.3.1.1 Los impositivos

Ya que el hablante suele pensar en algo que él mismo quiere, el objetivo más común de las oraciones imperativas es que la acción expresada en el contenido proposicional le beneficie al hablante. De acuerdo con Haverkate (1979) y Mulder (1998) los llamamos ‘impositivos’. El hablante los utiliza cuando quiere algo que cumpla su propio deseo.

(8) [D]éjame ver el partido tranquilo (Volver, p.44)

En (8) se ve un imperativo impositivo. El hablante quiere ver el partido de fútbol de manera tranquila, es decir, que su mujer no le moleste. La acción expresada en el imperativo le beneficia, pues, al hablante.

En cuanto a las diferentes maneras en que se puede utilizar un imperativo impositivo, llama la atención la diferencia entre ‘ordenar’ y ‘pedir’. Una manera de diferenciarlos es por medio de tomar en cuenta la relación entre ambos interlocutores. En (9), por ejemplo, el hablante tiene más poder que el oyente y no hay distancia social, dado que trata de una madre y su hija. En este caso, entonces, se puede considerar que (9) trata de una orden.

(9) Dile que estoy ocupada (Volver, p.57)

Por otra parte, en el caso de un imperativo utilizado como petición al otro lado, se espera otra relación social, como en (10), en que hay una importante distancia social entre los interlocutores y ninguno de los dos tiene más poder que el otro.

(10) ¡Cuéntame! (Volver, p.152)

2.3.1.2 Los no-impositivos

Por otra parte, se utiliza el imperativo en casos en que la acción expresada le beneficia al oyente. Estos son los directivos ‘no-impositivos’ (Haverkate, 1979:31-32). En los directivos no-impositivos, el hablante toma en cuenta los deseos del oyente o lo que considera lo mejor para él. Véase por ejemplo (11). El contenido proposicional le beneficia más al oyente que al hablante, ya que este no tiene un interés especial en que el oyente realice la acción.

(11) Cómete dos o tres (Volver, p. 67)

En (11) el hablante toma en cuenta el deseo del oyente de comer sus chocolates, y le permite hacerlo, por lo que el acto de habla es ‘permitir’. Así también en (12), en que el hablante le aconseja al oyente que se ponga algo cómodo, ya que van a hacer un trabajo físico. El hablante no ordena o pide, sino que piensa en lo que sería lo mejor para el bienestar del oyente.

(12) Ponte algo cómodo (Volver, p.133)

Otro ejemplo de un imperativo no-impositivo es (13), que es un consejo.

(13) Toma el autobús número 3 (Ejemplo construido)

En (13), el objetivo del hablante no es que el oyente actúe, sino que informe sobre la mejor manera de actuar.

La forma negativa de los consejos son los preventivos, que se pueden considerar como un consejo de no actuar (14).

(14) No toques la sartén, que está ardiendo (Ejemplo construido)

Si el oyente quiere tocar la sartén en (14), puede hacerlo, ya que con este imperativo negativo el hablante no tiene la intención de enunciar una prohibición, sino un aviso. Este ejemplo muestra que el imperativo negativo no solamente funciona para expresar una prohibición, en que la acción expresada le beneficia al hablante, sino también para expresar un preventivo, que le beneficia al oyente.

El permiso en la respuesta de (15) es otra función que puede adoptar el imperativo. El hablante puede dar permiso sin que intente que el oyente haga la acción correspondiente, dado que a menudo no le beneficia al hablante mismo, sino al oyente. No obstante, se puede considerar el permiso como un motivo más para ejecutar algo que no se ejecutaría antes de que el hablante diera su permiso. De cualquier modo, el permiso es un acto de habla directivo curioso, ya que en realidad quita el obstáculo para que no se haga algo, en vez de dar un motivo para actuar (Jary y Kissine, 2014:65).

(15) ¿Te importa que abra la puerta? – No, no, ábrela (Ejemplo construido)

El imperativo que le beneficia al oyente también ocurre en forma de construcciones petrificadas. Son más bien de expresiones idiomáticas que usos productivos del imperativo. Por ejemplo, en el caso de desear a alguien que se aproveche (16), el imperativo no expresa una acción en su uso productivo, sino una expresión idiomática.

(16) ¡Aprovecha! (Los lunes al sol, p.105)

2.3.1.3 Los tanto impositivos como no-impositivos

Hay también imperativos cuyo contenido proposicional le beneficia tanto al hablante como al oyente. Un ejemplo es (17), en que el oyente necesita a alguien que gestiona a su restaurante. El oyente entonces ha encontrado a alguien que lo quiere hacer, por lo que la acción expresada le beneficia a él mismo. El hablante, por otra parte, ve la posibilidad de ganar dinero con el

restaurante mientras el oyente está ausente, por lo que la acción expresada también le beneficia a él.

(17) Dame las llaves, ya me organizo yo (Volver, p.54)

2.3.1.4 Los ni impositivos ni no-impositivos

Cuando la acción expresada en el contenido proposicional no le beneficia a ninguno de los interlocutores, pero a una persona ajena a la conversación, se trata del imperativo ni impositivo, ni no-impositivo. Un ejemplo es (18), en que una madre dice a su hija que tenga que comportarse bien con su tía. Esto no directamente le beneficia al hablante, ni al oyente, sino a otra persona.

(18) Sé cariñosa con la tía (Volver, p.25)

2.3.2 Los imperativos metadirectivos

Los imperativos también funcionan como metadirectivos. En palabras de Mulder (1998:237) son enunciados o fragmentos de enunciados que, aunque tienen un valor directivo, actúan de sostén de otro acto de habla y no pueden ser considerados como acto de habla directivo en el sentido estricto. Los metadirectivos pueden ser considerado como una subcategoría de los marcadores del discurso, definidos por Martín y Portolés (1999:4057) como unidades lingüísticas invariables que no ejercen una función en el marco del contenido proposicional, sino que son elementos marginales que guían las inferencias que se realizan en la comunicación. Mulder arguye que la distinción entre un directivo y un metadirectivo no siempre está tan clara. El asunto es que los metadirectivos a menudo son directivos que han perdido su significado original. También hay metadirectivos que no han perdido su significado directivo original. Estos se pueden utilizar también como acto de habla directivo (Mulder, 1998:109).

(19) Mira, Ramón, tengo que hacerte una pregunta (Mar adentro, p.146)

En (19) vemos dos metadirectivos, de los que el más interesante para esta investigación es el imperativo *mira*, un metadirectivo muy frecuente. En este caso el contenido proposicional no expresa una acción, es decir, no es la intención del hablante que el oyente realmente mire a algo o alguien, sino que el hablante usa esta forma para que el oyente preste atención a lo que va a

decir. Así le deja adoptar el papel de oyente (Mulder 1998:107). Otros ejemplos de esta función vemos en (20) y (21).

(20) Oye, que no voy a matar al Bizco (Los lunes al sol, p.140)

(21) Yo creo que me rehuía, fíjate (Volver, p.125)

En (20) el imperativo *oye* es utilizado como un metadirectivo, igual que *mira* en (19). En este contexto, al oyente le entra el pánico, porque cree que el hablante quiere matar a su perro. Sin embargo, el hablante lo niega e intenta tranquilizarle. Igual que *mira* en (19), es su intención que el oyente presta atención a lo que el hablante va a decir.

El imperativo en (21) tampoco es puramente directivo. El hablante simplemente quiere señalar su sorpresa o el impacto que ha tenido el acontecimiento que se discute.

También hay imperativos que parecen ser directivos típicos, pero al analizarlas en detalle, resulta que actúan de sostén de otro acto de habla. Se trata de casos convencionalizados como (22), que es un ejemplo de un metadirectivo utilizado mucho en conversaciones y que ocurre también frecuentemente en el corpus analizado.

(22) No te preocupes (Volver, p.145)

(22) no es un acto de habla directivo, ya que el hablante no intenta incitar al oyente que literalmente deje de realizar la acción de ‘preocuparse’, sino que sirve para calmar los ánimos y hacer que la comunicación se desarrolle de manera armoniosa. Además, es posible considerar la oración imperativa como una expresión de acuerdo, con el significado de “no pasa nada”. De esta manera, el hablante intenta expresar que ha escuchado el acto de habla, que sabe que trata de un directivo y que va a cumplir con la acción expresada.

El imperativo del verbo *perdonar* también es un metadirectivo. Se usa también en sus formas reflexivas *perdóname* o *perdóneme*: en este caso, el hablante intenta disculparse por algo que le molesta al oyente. Al utilizar las formas *perdona* o *perdone*, como en (23), el hablante utiliza la oración imperativa para llamar la atención del oyente sobre la expresión siguiente (Mulder, 1998:107).

(23) ¡Perdona, pero era yo la que estaba pidiendo el crédito! (Los lunes al sol, p.82)

Otro ejemplo de un imperativo con una función metadirectiva es (24), que es la forma convencional de contestar el teléfono. El verbo tiene la forma singular del modo imperativo formal, pero es también usado en situaciones en las que los interlocutores no se tratan de usted. Parece funcionar de manera parecida a *oye* en (20). El hablante quiere dar a entender que comprende que el oyente quiere decir algo y que el hablante adoptará el papel de oyente. Este imperativo está tan convencionalizado, que a menudo mantiene la misma forma independientemente de la relación entre los interlocutores.

(24) Diga (Mar adentro, p.39)

Vamos en (25) es otro caso, ya que no es una forma propia del paradigma del imperativo, como se ha visto en la sección 2.1; sin embargo, a menudo es utilizado como acto de habla directivo. Refiere a una acción del oyente o de interlocutores juntos, ya que el hablante a veces incluye a sí mismo en el contenido proposicional. Visto que trata de un intento de incitar a otra persona que haga algo, se lo considera como un acto de habla directivo. El hablante probablemente incluye a sí mismo, para que resulte menos grave o suavice la acción expresada en el contenido proposicional del directivo, un elemento que se discutirá en 3.3.

(25) Venga, vamos a dejarles solos un rato (Mar adentro, p.98)

En (25) entra una persona en una habitación llena y uno de los visitantes entiende que necesita un poco de tiempo para hablar en privado. Entonces incita a los demás de los visitantes a irse. En este ejemplo, *venga* es un metadirectivo, ya que parece funcionar como refuerzo del directivo *vamos*.

El modo imperativo *toma* en (26) difiere de los otros tipos de directivos. Se usa cuando el hablante ofrece algo al oyente. No es un acto de habla directivo, sino que acompaña la entrega de manera verbal (Mulder, 1998:108).

(26) Media farola, toma (Los lunes al sol, p.105)

3. Los imperativos en la teoría de Brown y Levinson

Para el análisis cualitativo, se usará como marco teórico la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1978, 1987). Toma como punto de partido la noción de imagen de Goffman y

constituye una sistematización del conjunto de estrategias de cortesía que pueden utilizar los interlocutores durante conversaciones (Calsamiglia y Tusón, 2007:152-3). En los siguientes apartados se tratarán algunos elementos de la teoría que son relevantes para esta investigación. En 3.1 se discutirá el concepto de imagen pública, o *face*. En 3.2 se tratarán los Actos Amenazadores de la Imagen (AAI), que son fundamentalmente los actos de habla que pueden afectar negativamente a la imagen pública de los interlocutores. El apartado 3.3 trata los factores que determinan, según Brown y Levinson, la selección de una estrategia de cortesía.

3.1 La imagen pública

Según la teoría de la cortesía, los interlocutores tienen normalmente ciertas necesidades de imagen ('face wants') en una conversación. Con este término Brown y Levinson refieren por una parte a la necesidad de un interlocutor de que otra persona no le impida realizar sus actos deseados y que tenga libertad de acción, lo que es la imagen negativa. Por otra parte, los interlocutores quieren que sus actos sean aprobados, lo que es la imagen positiva (Brown y Levinson, 1987:61). La imagen positiva es, pues, el respeto que una persona quiere para sí misma y la imagen negativa es la libertad de hacer lo que quiera, sin que otra persona entre en su territorio y limite su libertad.

Brown y Levinson arguyen que la comunicación es un tipo de conducta racional y que tanto el hablante como el oyente se preocupan de la imagen de sí mismo y del otro. Para mantener la imagen, hace falta que ambos interlocutores actúen de forma que asegure al otro que presten atención a las imágenes (Brown y Levinson, 1987:61). Por medio de estrategias de cortesía, mediante los actos de habla adecuados, los interlocutores intentan controlar y manejar el mantenimiento de las imágenes propias, y encima las de la otra persona. Hace falta que ambas personas presten atención y participen atentamente en la conversación para evitar la posibilidad de afectar negativamente a la imagen del otro. Se llaman Actos Amenazadores de la Imagen (AAI) a los actos que van en contra de las necesidades de la imagen (Calsamiglia y Tusón, 2007:153) y los actos de habla directivos son los ejemplos más evidentes de los AAI.

3.2 Bald on record

Los Actos Amenazadores de la Imagen pueden ser divididos en cuatro grupos. El único grupo que es relevante para el análisis del imperativo es el de los actos directivos que amenazan la imagen negativa del oyente, ya que indican (potencialmente) que el hablante no está dispuesto

a respetar la libertad de acción del oyente (Brown y Levinson, 1987:65). Unos ejemplos de estos actos directivos son: la orden, el consejo, la recomendación y la prohibición. El modo imperativo es la manera más frecuente para expresar cada uno de los cuatro (Mulder, 1998).

Hay varias maneras de ejecutar un AAI, aunque en los contextos en que hay una vulnerabilidad mutua de la imagen, el hablante intentará evitar los AAI, o hará uso de ciertas estrategias que minimizan la amenaza (Brown y Levinson, 1987:68). Brown y Levinson distinguen entre cinco diferentes estrategias de cortesía: la estrategia directa sin reparación (bald-on-record), la estrategia directa de cortesía positiva, la estrategia directa de cortesía negativa, la estrategia encubierta (off record) y la estrategia de no realizar un AAI.

Dado que el imperativo ocurre especialmente en la estrategia directa sin reparación (bald-on-record), esta investigación se limita a tratar dicha estrategia. En el caso de bald-on-record se pueden realizar los AAI con un imperativo. Por eso se puede decir que no es necesariamente descortés, sino que la cortesía es ausente. Además, bald-on-record es la manera más eficaz para comunicar y el hablante la utiliza siempre cuando considera más importante realizar el AAI con la máxima eficacia que satisfacer a la imagen del oyente (Brown y Levinson, 1987:95). Los motivos para considerar más importante la eficacia son la urgencia, la desesperación y situaciones en que se opta por la máxima eficacia, como en situaciones con problemas en la comunicación. También puede ser utilizado porque trata de un acto de habla rutinario, como las despedidas, por la relación de poder entre los interlocutores, la ausente voluntad del hablante de satisfacer a la imagen del oyente, o porque el hablante está enfadado y simplemente no quiere ser cortés. Otra situación en que se utiliza bald-on-record es cuando el hablante hace un AAI que le beneficia al oyente, por lo que pone de manifiesto que presta atención al oyente y su imagen (Brown y Levinson, 1987:94-98).

3.3 Los factores sociales

Brown y Levinson arguyen que tres factores determinan la selección de una de las cinco estrategias de cortesía. Son la relación de poder entre el hablante y el oyente (P), la distancia social entre ambos interlocutores (D) y la gravedad de la acción que se expresa en el contenido proposicional del enunciado (G). En el caso de que haya un mayor grado de distancia social o de poder entre los interlocutores, se espera una mayor medida de cortesía. La gravedad está vinculada a los Actos Amenazadores de la Imagen y se considera como la medida en que el AAI – y, por ende, el acto de habla, va en contra de la imagen del oyente.

En los casos en que la relación de poder entre los interlocutores es asimétrica, se esperan diferentes maneras de comunicar que en los casos en que la relación de poder es más o menos simétrica. Una característica clara de una relación asimétrica es el tratamiento de tú y usted. Cuando el interlocutor trata al otro con usted y el otro trata al interlocutor con tú, hay una diferencia de poder entre los dos. Un jefe, por ejemplo, se dirige de una manera distinta a sus asalariados que a jefes de otras compañías con la misma posición que él. Igual que los asalariados probablemente cambian su manera de comunicarse cuando el oyente es su jefe que cuando es un amigo, por lo menos si no buscan otro empleo.

Es complicado determinar las relaciones de poder y distancia social, por lo que se establece en esta investigación la siguiente manera de clasificar las situaciones: en las relaciones familiares, el adulto (padres, abuelos, tíos) tiene más poder que el niño. En las relaciones laborales, los clientes tienen más poder que los profesionales, ya que es el cliente el que manda. También, en cuanto a la distancia social entre los interlocutores, se establecen la siguiente clasificación: en las relaciones entre familiares y amigos no hay distancia social. En las relaciones entre conocidos hay poca distancia social. En las relaciones entre desconocidos hay mucha distancia social.

La gravedad de la acción expresada en el contenido proposicional también es un elemento que merece la atención al analizar la cortesía y el uso del imperativo. Se espera otra estrategia de cortesía cuando el hablante pide algo que requiere mucho esfuerzo que cuando pide algo que cuesta menos. Brown y Levinson arguyen que se puede hacer una distinción entre las acciones que requieren un servicio y las que requieren un producto (Brown y Levinson, 1987:77). Los servicios son menos graves que los productos, como los 'free goods' (Brown y Levinson, 1987:80), que son cosas menos graves para pedir que las cosas que cuestan dinero o mucho esfuerzo. La gravedad de los servicios y los productos también depende de la situación en que está expresado el acto de habla (Brown y Levinson, 1987:79), por ejemplo, pedir dinero sin ningún motivo es probablemente más grave que pedir dinero al lado de una cabina telefónica, aunque sea la misma acción.

Dado que es complicado formular pautas fijas y aplicables a todos los actos de habla analizados, se van a examinar y clasificar cada imperativo individualmente.

4. Los imperativos en el corpus

En este capítulo se tratará el análisis del modo imperativo en el español hablado por medio del corpus que incluye los siguientes guiones de cine: *Mar adentro* (2004) de Alejandro Amenábar, *Los lunes al sol* (2002) de Fernando León de Aranoa y *Volver* (2006) de Pedro Almodóvar. Estos guiones sirven como un buen reflejo del lenguaje hablado y disponen de diferentes relaciones sociales entre los interlocutores, visto que *Mar adentro* trata de un hombre enfermo entrando en contacto con unos desconocidos y las autoridades; *Los lunes al sol* trata de un grupo de amigos buscando trabajo y *Volver* de secretos dentro de una familia. En 4.1 se hace una división entre los imperativos según las dos funciones, 4.2 trata de los factores sociales y 4.3 se centra en la correlación entre los imperativos y los factores sociales.

4.1 La distribución de los imperativos

En los tres guiones de cine se ha encontrado un gran número de imperativos. Estos se han dividido según las dos funciones discutidas en el capítulo 3.

En la tabla 2 se ve la división de los imperativos encontrados según su función (directivo o metadirectivo). Se puede ver que la mayoría de los imperativos encontrados en el corpus cumplen con la función directiva, la de la realización de un acto de habla directivo. Una cuarta parte se ha categorizado como imperativo con una función metadirectiva. Lo que llama la atención es que cada película tiene casi la misma proporción de imperativos directivos e imperativos metadirectivos (aproximadamente el 75% y el 25%, respectivamente).

Tabla 2: Los modos imperativos divididos en dos categorías

<i>Los imperativos</i>	Volver	Los lunes al sol	Mar adentro	En total	Porcentaje
Imperativos directivos	120	158	129	407	73,6%
Imperativos metadirectivos	37	50	59	146	26,4%
En total	157	208	188	553	100%

Primero se profundizará en los imperativos directivos, de los que los más frecuentes son los imperativos impositivos, como se puede ver en la tabla 3. Los imperativos no-impositivos

constituyen aproximadamente una cuarta parte del total, el resto de los imperativos ocurren relativamente poco.

Un ejemplo de un impositivo es (27), en que la acción expresada le beneficia al hablante.

(27) Ponme otra copa (Los lunes al sol, p.98)

De los imperativos no-impositivos, (28) sirve como ejemplo. 'La tía' del ejemplo está vieja y quiere levantarse para despedirse de su sobrina, pero esta expresa con el imperativo que no hace falta. De esta manera el hablante expresa saber que sería lo mejor para el oyente.

(28) No se levante, tía (Volver, p.31)

Los imperativos que son tanto impositivo como no-impositivo ocupan una pequeña parte del total. Un ejemplo es el permiso (29), en que tanto el hablante como el oyente sacan provecho de la acción expresada. El oyente está buscando desesperadamente un restaurante que tenga sitio para un gran grupo de personas. Parece que el hablante le está haciendo un favor al expresar la oración imperativa, mientras que el hablante mismo necesita clientes.

(29) Invita la casa (Volver, p.81)

Los imperativos clasificados ni impositivos ni no-impositivos, que le benefician a una tercera persona fuera de la conversación, forman otra parte pequeña del total. En (30) se ve un imperativo, que ni le beneficia al hablante mismo, enunciado para defender a otra persona, porque el oyente le está molestando. El hablante de esta oración imperativa tiene buenas intenciones con la persona de que habla y siente compasión por él, dado que ya está muy nervioso para una entrevista. El oyente de (30) está empeorando la situación.

(30) No le pongas tú más nervioso (Los lunes al sol, p.21)

Por otra parte, (31) es un ejemplo de un imperativo inclasificable, porque no cumple las condiciones normales de 'input' y 'output' de Searle. El asunto es que el oyente no puede oír el acto de habla directivo. (31) trata de un hablante que grita a los jugadores durante un partido de fútbol. Estos casos se han clasificado como inclasificables.

(31) Mira al otro. Está solo, el gilipollas (Los lunes al sol, p.35)

Tabla 3: La división de los tipos de directivos en los tres guiones según el beneficio del contenido proposicional

<i>Los imperativos directivos</i>	Volver	Los lunes al sol	Mar adentro	En total	Porcentaje
Los modos imperativos impositivos	71	87	80	238	58,5 %
Los modos imperativos no-impositivos	30	37	37	104	25,5%
Los modos imperativos tanto impositivos como no-impositivos	15	7	6	28	6,9%
Los modos imperativos ni impositivos ni no-impositivos	3	11	5	19	4,7%
Los modos imperativos inclasificables	1	16	1	18	4,4%
En total	120	158	129	407	100%

Además, se han subdividido los imperativos según el tipo de acto de habla directivo que expresan. Las oraciones impositivas se utilizan para los actos de habla directivos de ordenar, pedir, prohibir y suplicar.

Tradicionalmente en las investigaciones lingüísticas se hace una distinción entre ‘ordenar’ y ‘pedir’. Sin embargo, es muy complicado distinguirlos con criterios inequívocos. En esta investigación se ha decidido clasificar ‘ordenar’ y ‘pedir’ juntos en un grupo, porque no siempre se excluyen. En (32) se ve un ejemplo.

(32) Dile a Ramón lo siguiente (Mar adentro, p.129)

Incluso con conocimientos del contexto es difícil constatar con seguridad que trata de una petición o de una orden. Una manera de distinguirlos es tomar en cuenta la relación social de los interlocutores: una orden implica que el hablante tiene más poder que el oyente y una petición implica que el oyente tiene la oportunidad de no cumplir la petición.

Se han clasificado las oraciones imperativas negativas con una función impositiva, que son un grupo relativamente grande, como prohibiciones. Un ejemplo es (33).

(33) No le des caramelos ni cerveza ni nada (Los lunes al sol, p.64)

El último tipo de actos de habla directivos impositivos son las súplicas. Su clasificación depende sobre todo de la relación entre los interlocutores y el contexto. Un jefe, por ejemplo, normalmente no suplica a sus empleados y un padre no suplica a su hija. Solamente cuando se trataría de una situación de desesperación. Un ejemplo de una súplica se ve en (34). El hablante es un parado, pero el oyente, una funcionaria, no le puede ayudar. No se atreve a contarle a su mujer y pide desesperadamente que la funcionaria lo haga.

(34) Llámela usted, por favor (Los lunes al sol, p.90)

Por otra parte, los imperativos no-impositivos normalmente expresan un acto de habla directivo como aconsejar, sugerir, permitir, prevenir o tranquilizar. Entre 'sugerir' y 'aconsejar' tampoco hay una diferencia clara. Se han juntado los imperativos no-impositivos, clasificados como acto de habla directivo 'sugerir' y/o 'aconsejar'. Un ejemplo de este grupo es (35). El oyente ha dicho que espera un bebé y el hablante le sugiere (o aconseja) un nombre.

(35) Ponedle Ramón (Mar adentro, p.96)

También se han encontrado varios casos del acto de habla 'permitir' en el corpus. Un ejemplo es (36). Una sobrina le pide permiso a su tía, para poder ver la tele. La tía le da permiso por medio del modo imperativo *ve*.

(36) ¿Puedo ver la tele? - ¡Sí, claro...! ¡Ve! (Volver, p.146)

Se han encontrado dos casos de una oración imperativa negativa no-impositiva, la acción expresada le beneficia al oyente. Estos se han clasificado como preventivos, de los que se ve un ejemplo en (37).

(37) ¡No pierdas la esperanza, mujer! (Volver, p.123)

Además, tenemos el acto de habla directivo ‘invitar’ que a menudo tiene un carácter tanto impositivo como no-impositivo. Es posible denominarlo como acto que le beneficia solamente al oyente, o a ambos interlocutores. Un ejemplo es (38). El hablante le sujeta la puerta al oyente y le invita a entrar por medio de un imperativo.

(38) ¡Qué haces aquí, Raimunda! ¡Pasa! (Volver, p.178)

Tabla 4: Los diferentes actos de habla de los imperativos encontrados en los tres guiones

<i>Los actos de habla</i>	Volver	Los lunes al sol	Mar adentro	En total	Porcentaje
Ordenar y/o pedir	47	70	61	178	43,7%
Prohibir	18	34	16	68	16,7%
Sugerir y/o aconsejar	14	32	21	67	16,5%
Suplicar	15	10	10	35	8,6%
Invitar	16	7	7	30	7,4%
Permitir	5	4	9	18	4,4%
Tranquilizar	3	1	5	9	2,2%
Prevenir	2	0	0	2	0,5%
En total	120	158	129	407	100%

Hay también unos imperativos que no se pueden considerar como directivos, ni como metadirectivos. Son la maldición (39) y el modismo (40). No son directivos, porque el hablante no incita al oyente que realmente se desplace a la mierda (39) o ‘se despida’ del fútbol (40).

(39) Vete a la mierda (Mar adentro, p.83)

(40) Vete despidiendo también del fútbol. Se acabó el canal plus. (Volver, p.45)

Se ha visto que la función directiva es la más frecuente de las dos en el corpus. Respecto a la división de las oraciones imperativas según el beneficio del contenido proposicional, destaca que la mayoría, casi las dos terceras partes, son utilizadas como impositivo. Un futuro análisis de todos los actos de habla directivos podría demostrar si esto solamente es el caso al utilizar el

modo imperativo o también al utilizar otros actos de habla directivos. Cuantitativamente, resulta que la mayoría de los imperativos como acto de habla directivo son utilizados para impartir una orden y/o una petición. Como se ve en la tabla 4, otros actos de habla que son relativamente frecuentes en la base empírica son los que expresan una prohibición, una sugerencia y/o un consejo y una súplica.

4.2 Los factores sociales

En este apartado se tratarán las relaciones de los interlocutores del corpus según los tres factores sociales, discutidos en la sección 3.3. Se muestran los imperativos en correlación con los factores sociales y además la relación entre el contenido proposicional del imperativo y las relaciones sociales entre los interlocutores.

4.2.1 El poder

Un factor relevante es la relación de poder entre los interlocutores. En la tabla 6 se dividen estas relaciones según los diferentes niveles de poder. La clasificación que se propone en esta investigación es la siguiente:

0: No hay diferencia de poder entre los interlocutores, la relación es simétrica.

1: Hay una relación asimétrica respecto al poder en que el oyente tiene más poder que el hablante.

2: Hay una relación asimétrica respecto al poder en que el hablante tiene más poder que el oyente.

También se toma en cuenta el papel que entabla el personaje en cierto momento, visto que puede influir en la clasificación del poder de uno o de ambos interlocutores. Un ejemplo se puede ver en *Los lunes al sol*. En una de las escenas, una joven, que normalmente tiene menos poder que el adulto, tiene más poder. El adulto tiene que obedecerla, ya que necesita el dinero que la joven le dará.

En la tabla 5 se ve que la gran mayoría de las relaciones son relaciones en que ambos interlocutores son iguales. Ninguno de los dos tiene más o menos poder que su interlocutor. En un 25 por ciento de las relaciones, el hablante tiene más poder que el oyente. En un 12,5 por

ciento, el oyente tiene más poder que el hablante. El corpus consta entonces principalmente de relaciones simétricas de poder.

Tabla 5: Las diferentes relaciones de poder entre los interlocutores en los tres guiones analizados

Las relaciones de poder	Volver	Los lunes al sol	Mar adentro	En total	Porcentaje
0	15	34	28	77	62,1%
1	7	4	6	17	13,7%
2	10	12	8	30	24,2%
En total	32	50	42	124	100%

4.2.2 La distancia social

Otro factor importante es la distancia social. Se encuentran los números de los diferentes niveles de distancia social entre los interlocutores en la tabla 6. La clasificación es la siguiente:

- 0: No hay distancia social entre los interlocutores. Son familiares o amigos.
- 1: Hay distancia social entre los interlocutores. Se los conocen, pero no hay una relación clara.
- 2: Hay mucha distancia social entre los interlocutores. Son desconocidos.

Es importante tomar en cuenta que los personajes de una película pueden desarrollarse, por lo que una relación social puede cambiar a lo largo de la historia. Como esto puede influir en los resultados, en algunos casos hace falta distinguir los diferentes estadios de distancia social entre los interlocutores. Un ejemplo de esto se ve en *Mar adentro*, en que hay dos personas que al principio de la película son desconocidos, pero al final son buenos amigos.

En cuanto a los resultados cuantitativos cabe señalar que sobre todo son enunciados imperativos en conversaciones entre familiares o amigos. Como se puede ver en la tabla 6, cubren tres cuartas partes de todas las relaciones. Aproximadamente un 17 por ciento de las relaciones entre los interlocutores son entre desconocidos y casi un 12,5 por ciento son entre interlocutores que no son amigos, sino que se conocen.

Tabla 6: Los diferentes niveles de distancia social entre los interlocutores de los imperativos encontrados en los tres guiones

La distancia social	Volver	Los lunes al sol	Mar adentro	En total	Porcentaje
0	26	36	24	86	69,4%
1	4	9	6	19	15,3%
2	2	5	12	19	15,3%
En total	32	50	42	124	100%

4.2.3 La gravedad

En el contenido proposicional de las oraciones imperativas con la función directiva se expresa una acción. Esta tiene una imposición que puede afectar a la imagen pública del oyente. Las oraciones imperativas que tienen una función metadirectiva no se han tomado en consideración, ya que no expresan una acción en el contenido proposicional.

La gravedad de la acción expresada se clasifica de la siguiente manera, en parte basada en Brown y Levinson (1987:74-84):

0: La acción requiere (casi) ningún esfuerzo. Es una acción mental o sensorial o trata de un ‘free good’ o un servicio que no exige esfuerzo del oyente (ver 3.3).

1: La acción requiere un poco de esfuerzo. Es una acción física o trata de un bien libre (‘free good’) o un servicio que exige esfuerzo del oyente.

2: La acción requiere mucho esfuerzo. Es una acción física dura o trata de un bien (‘good’) que no es libre (‘free’). Los insultos y las maldiciones también se clasifican con 2.

Un ejemplo de una acción que se clasifica como 0, se ve en (41). Los interlocutores están mirando unas fotos de sus padres.

(41) ¡Mira las joyas de plástico! (Volver, p.35)

Una acción clasificada como 1, se encuentra en (42), en que el hablante está despidiéndose de su sobrino.

(42) Dale un beso a tu madre de mi parte (Mar adentro, p.153)

Del tercer nivel de gravedad, 2, se puede ver un ejemplo en (43). Una mujer dice a su marido que se duche.

(43) Dúchate, anda (Los lunes al sol, p.77)

Como también es importante la situación en que se expresa la acción, puede ser que a veces se califique, por ejemplo, una acción con gravedad 1, mientras que se la calificaría con 2 o 0 si no tomaran en cuenta la situación del imperativo. La calificación exige, pues, conocimientos del contexto. (44) es un ejemplo de tales situaciones.

(44) Habla con ella (Los lunes al sol, p.129)

A primera vista parece una acción que se puede clasificar como 0, pero del análisis de la situación se desprende que el oyente quiere hacer todo menos eso, porque su mujer está enfadada con él. Realizar la acción requeriría, entonces, mucho esfuerzo, por lo que se lo califica con 2.

En general se puede decir que muchas de las acciones expresadas son las que exigen mucho esfuerzo o tratan de un bien ('good'). Sin embargo, los otros dos grupos, de 0 y 1, no tienen porcentajes que se desvían mucho de este primer grupo. Cada nivel de gravedad, sobre todo 1 y 2, ocurre prácticamente de igual medida, como se puede ver en la tabla 7.

Tabla 7: La gravedad de la acción expresada en el contenido proposicional de los modos imperativos directivos

La gravedad de la acción expresada	Volver	Los lunes al sol	Mar adentro	En total	Porcentaje
0	39	26	28	93	22,9%
1	41	37	65	143	35,1%
2	40	95	36	171	42%
En total	120	158	129	407	100%

4.3 La frecuencia de los tipos de imperativos en las relaciones sociales encontradas

En este apartado se profundizará en los resultados más destacados del análisis de los factores sociales. Se vincularán los resultados de la gravedad de las acciones expresadas, los diferentes

niveles de poder y los de la distancia social. Para clarificar esta frecuencia, se colocarán los resultados en una tabla que se debe interpretar así: se clasifican las relaciones por medio de dos cifras entre 0 y 2, de acuerdo con las cifras utilizadas en 4.2.2 y 4.2.3. La primera cifra representa la relación de poder (0, 1 o 2). La segunda cifra representa la distancia social entre los interlocutores (0, 1 o 2). Por ejemplo, en el caso de (1,0) la relación de poder es 1 y la distancia social es 0: el oyente tiene más poder que el hablante y no hay distancia social, que indica que trata de una conversación entre familiares o amigos.

Tabla 5: La frecuencia de los imperativos entre los interlocutores según su gravedad

	Gravedad →				
Relaciones entre los interlocutores ↓	0	1	2	En total	Porcentaje
(0.0)	58	92	106	256	62,9%
(0.1)	1	6	-	7	1,7%
(0.2)	9	19	9	37	9,1%
(1.0)	2	3	12	17	4,2%
(1.1)	2	1	4	7	1,7%
(1.2)	-	2	4	6	1,5%
(2.0)	14	17	28	59	14,5%
(2.1)	5	2	2	9	2,2%
(2.2)	2	1	6	9	2,2%
En total	93	143	171	407	100%
Porcentaje	22,9%	35,1%	42%	100%	

En la tabla 8 se pueden ver la frecuencia de los factores sociales, su relación entre sí y la gravedad de las oraciones imperativas. Hay una alta frecuencia de oraciones imperativas en la relación (0,0), en todos los tres niveles de gravedad. De esto se puede deducir que una alta gravedad no es un motivo del hablante enunciar el imperativo determinado en este tipo de relación.

Por otra parte, parece natural el uso de las oraciones imperativas con gravedad 2 en las relaciones de (1,0), (1,1) y (1,2), en que el oyente tiene más poder que el hablante, ya que,

normalmente, no se espera que alguien expresa una oración imperativa en una relación asimétrica en que tiene menos poder. Sobre todo en (1,2), en que la distancia social es muy grande. En estos casos se esperaría que se expresara más cortesía y que se evite el uso de imperativos. Al analizar una de las situaciones se encuentran el motivo de la gravedad: el hablante está indignado y enfadado con el oyente, por lo que probablemente no le interesa su descortesía y utiliza la estrategia bald-on-record.

En las relaciones de poder clasificadas con 2, se encuentran más oraciones imperativas que en las clasificadas con 1, que es un dato esperado por la autoridad que tiene el hablante. Además, son menos frecuentes cuando aumenta la distancia social entre los interlocutores, que se puede ver cuando se comparan los números de (2,0) con los de (2,1) y (2,2). Esto también se esperaría, visto que parece más lógico utilizar la estrategia bald-on-record a las personas familiares que a los desconocidos, tomando en cuenta la cortesía.

En cuanto al interés de realizar la acción expresada en el contenido proposicional del imperativo, es decir a quien de los interlocutores le beneficia, se puede hacer el modelo en la tabla 9. La mayoría de los imperativos impositivos son enunciados en relaciones simétricas o en relaciones en que el hablante tiene más poder que el oyente, mientras no hay distancia social (véase (0,0) y (2,0)). Cuanta más distancia, menos impositivos (compare por ejemplo (2,0), (2,1) y (2,2)). En general son expresados más impositivos que no-impositivos en las relaciones en que el oyente tiene más poder que el hablante. No obstante, son relativamente pocos estos ejemplos. Los impositivos en la relación (1,2) son inesperados, ya que no parece normal que alguien con menos poder exprese un imperativo impositivo a un superior. Por otra parte, los no-impositivos ocurren en casi todas las relaciones, con un pico en la relación (0,0) y (2,0). Esto puede significar que es normal expresar un imperativo no-impositivo en una relación asimétrica.

Tabla 9: La división de imperativos en las relaciones sociales según su beneficio

Relaciones entre los interlocutores	Impositivo	No-impositivo	Tanto al hablante como al oyente	Tercera persona	En total
(0.0)	138	75	14	11	238
(0.1)	2	4	1	-	7
(0.2)	22	7	6	2	37
(1.0)	13	2	2	-	17
(1.1)	2	1	2	2	7
(1.2)	6	-	-	-	6
(2.0)	44	11	1	4	60
(2.1)	5	3	-	-	8
(2.2)	6	1	2	-	9
En total	238	104	28	19	389
Porcentaje	61,2 %	26,7%	7,2%	4,9%	100%

5. Conclusiones

A base de lo que se ha discutido a lo largo de este trabajo, se pueden hacer conclusiones acerca del uso del modo imperativo en el español contemporáneo. El objetivo de este estudio era investigar las diferentes funciones del imperativo en el español contemporáneo e identificar los factores que influyan en su uso. El método de la investigación era un análisis del contexto en que fueron usados imperativos, haciendo uso de un corpus de tres guiones de cine de películas españolas, y las relaciones sociales entre los interlocutores, por medio de la teoría de las estrategias de cortesía de Brown y Levinson. De la investigación se desprenden cuatro resultados.

En primer lugar, se concluye que el imperativo tiene dos funciones (comunicativas) generales: la función directiva - es decir, se usa para incitar al oyente que haga algo - y la función metadirectiva - que sirve de sostén de otro acto de habla, de exclamación de sorpresa o desesperación. El metadirectivo además indica el papel del oyente. Se han considerado algunos casos específicos, como los imperativos convencionalizados, entre ellos 'vamos', que se usa como imperativo, pero que no es parte del paradigma de este modo. En cuanto a las estrategias de cortesía de Brown y Levinson, se puede concluir que el imperativo es una manera adecuada para expresar la estrategia directa sin reparación. El hablante usa esta estrategia cuando considera más importante realizar con la máxima eficacia posible el acto amenazador de la imagen que satisfacer a la imagen del oyente. Las funciones directiva y metadirectiva se han examinado por medio de un análisis de los aspectos pertinentes y mediante un estudio empírico de tres guiones de cine. La diferencia entre las dos funciones depende de la intención del hablante y resulta importante el contexto en que es expresado el imperativo. La mayoría de los imperativos analizados en el corpus formaban parte del grupo de la función directiva.

En segundo lugar, se ha concluido que para investigar el imperativo de manera adecuada es fundamental distinguir entre actos de habla directivos cuya acción expresada en el contenido proposicional le beneficia al hablante (los impositivos), al oyente (los no-impositivos), a ambos de los interlocutores y a una tercera persona. El beneficio de la acción expresada puede influir en su función. La mayoría de los imperativos del corpus son utilizados como impositivo, y un futuro análisis de todos los actos de habla directivos podría demostrar si los impositivos también son los más frecuentes al utilizar otros actos de habla directivos. Esta investigación no era adecuada para sacar la conclusión que la mayoría de los actos de habla directivos son utilizados como impositivos.

En tercer lugar, se ha dividido la función directiva por medio del tipo de acto de habla directivo que el imperativo representa. Resulta que en la mayoría de los casos analizados se utiliza el imperativo directivo en su forma afirmativa como una orden o una petición. Además, muchos imperativos se utilizan en función de un consejo o una sugerencia. Algunos imperativos, aunque en menor medida, se han categorizado como súplicas, invitaciones, permisos y tranquilizadores. Por otra parte, el imperativo directivo en su forma negativa es utilizado sobre todo como una prohibición.

En cuarto lugar, se ha comprobado que el uso de un imperativo lo determinan tres factores sociales, el poder, la distancia social y la gravedad. Resulta que se utiliza con más frecuencia un imperativo cuando hay una diferencia de poder en las relaciones sociales – en que el hablante es el superior – y cuando trata de una relación en que no hay distancia social. Cuanto más poder y/o menos distancia social, más se utiliza el imperativo en el corpus. La mayoría de las acciones expresadas categorizadas como muy graves se encuentran en las relaciones simétricas. En estas relaciones los interlocutores tienen el mismo nivel de poder y no hay distancia social. En las relaciones sociales encontradas en el corpus, se ha realizado un análisis cuantitativo de los imperativos impositivos, no-impositivos, los tanto impositivos como no-impositivos y los ni impositivos ni no-impositivos. De este análisis se puede concluir que los impositivos se expresan con más frecuencia cuando las relaciones de poder entre los interlocutores son simétricas y cuando el hablante tiene más poder que el oyente. Los no-impositivos ocurren en igual medida en todas las diferentes relaciones sociales.

Cabe decir que el imperativo es un modo utilizado sobre todo como acto de habla directivo en el español contemporáneo: sirve para incitar a alguien. También se utiliza el imperativo para expresar un sentimiento de sorpresa o desesperación. En algunos casos se ha convertido en una expresión idiomática o convencionalizada. De los factores sociales, el poder y la distancia social tenían la influencia más grande en el uso de los imperativos. Concluyendo, en el español contemporáneo hay diferentes funciones del imperativo, que dependen del contexto y las relaciones sociales. Sin embargo, dado que la base empírica de esta investigación era un corpus de tres guiones de cine de películas españolas, no es representativo para el español hablado fuera de España, lo que ofrece oportunidades para una investigación en el futuro.

6. Bibliografía

Corpus:

- Almodóvar, P. (2006). *Volver*. (Guion cinematográfico). España: El Deseo S.A.
- Amenábar, A. y Gil, M. (2004). *Mar adentro*. (Guion cinematográfico). España: Sogecine/ Himenóptero.
- León de Aranoa, F. (2002). *Los lunes al sol* (Guion cinematográfico). España: Mediapro.

Bibliografía:

- Austin, J. (1962). *How to do things with words*. London: Oxford University Press.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987). *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Calsamiglia Blancafort, H. y Tusón Valls, A. (2007). *Las cosas del decir: Manual de análisis del discurso*. Barcelona: Ariel.
- Cohen, P. Morgan, J. y Pollack, M. (1990). *Intentions in communication*. Cambridge: The MIT Press.
- De Hoop, H., Klatter, J., Mulder, G., y Schmitz, T. (2016). "Imperatives and Politeness in Dutch". Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Gómez González-Jover, A. (2003). El imperativo en los anuncios publicitarios españoles: estudio pragmático desde las necesidades del traductor. *Interlingüística*, 14, 455-466.
- Hallebeek, J. y van Bommel, A. (2004). *Moderne Spaanse Grammatica*. Groningen: Noordhoff Uitgevers B.V.
- Haverkate, W. H. (1979). *Impositive sentences in Spanish: theory and description in linguistic pragmatics*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Haverkate, W. H. (1984). *Speech acts, speakers and hearers*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Jary, M. y Kissine, M. (2014). *Imperatives*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Martín, M. A. y Portolés, J. (1999). Capítulo 63. Los marcadores del discurso. En: Bosque Muñoz, I. & Demonte Barreto, V. (Dir.), *Gramática descriptiva de la lengua española: Entre la oración y el discurso, morfología*. Madrid: Espasa. Vol. 3, pp. 4051-4213.

- Mulder, G. (1998). *Indirecte en directe directieven: een analytisch en empirisch onderzoek naar taalhandelingen in het Spaans*. Den Haag: Holland Academic Graphics.
- Mulder, G. (1998). "Un estudio empírico de los actos de habla directivos en español". Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Portolés, J. (1998). *Marcadores del discurso*. Barcelona: Ariel.
- Searle, J. (1969). *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

7. Anexo

Resumen en neerlandés:

In het hedendaagse Spaans gebruikt men vaak de imperatieve vorm. In deze scriptie is in eerste instantie het gebruik van deze imperatieve vorm onderzocht. Vervolgens is de invloed van de sociale relatie tussen de gesprekspartners op het gebruik van deze vorm bestudeerd. Het onderzoek naar het gebruik van de imperatief in het hedendaagse Spaans is gebaseerd op de inhoud van drie Spaanse filmscripts: *Los lunes al sol* van Fernando León de Aranoa (2002), *Mar adentro* van Alejandro Amenábar (2004) en *Volver* van Pedro Almodóvar (2006).

De Spaanse imperatief wordt naast de typische functie van directieve taalhandeling ook gebruikt als metadirectief. Met een directieve taalhandeling spoort de spreker de hoorder aan tot het uitvoeren van een handeling. Wanneer de imperatieve vorm als metadirectief wordt gebruikt, ondersteunt deze een andere taalhandeling of duidt een staat van verbazing of wanhoop aan. Welke van de twee functies de spreker gebruikt, wordt bepaald door de intentie van de spreker. Ook zijn er imperatieven die deel uit maken van een idiomatische uitdrukking. Daarnaast is er een onderscheid gemaakt tussen impositieve en niet-impositieve directieve taalhandelingen. De inhoud van impositieve taalhandelingen komt ten goede aan de spreker en van niet-impositieve taalhandelingen aan de hoorder. Ook waren er enkele imperatieven waarvan de inhoud ten goede kwam aan beide gesprekspartners of aan een derde persoon die niet deelnam aan het gesprek. Tevens is er gekeken naar de verschillende directieve taalhandelingen, waaruit bleek dat de imperatief vooral gebruikt wordt als bevel, verzoek of voorstel.

Verder werd er verwacht dat de ernst van de imperatief en bepaalde sociale factoren invloed zouden kunnen uitoefenen op het gebruik van de imperatief. De onderzochte sociale factoren zijn machtsverschil en sociale afstand. Men ging ervanuit dat de imperatief in hogere mate wordt gebruikt in een sociale relatie zonder machtsverschil waarbij de sociale afstand minimaal is. Het begrip beleefdheid staat hierbij centraal. Een context waarin er veel machtsverschil en sociale afstand is, vraagt om meer beleefdheid, met als gevolg een lagere frequentie in het gebruik van imperatieven. De sociale factoren bleken inderdaad het gebruik van de imperatief voor een gedeelte te bepalen, de ernst van de imperatief niet zo zeer.