

EL ACTO DE HABLA «INVITACIÓN» EN ESPAÑOL Y EN FRANCÉS: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA CORTESÍA¹

LEYRE RUIZ DE ZAROBÉ
Universidad del País Vasco/EHU

I. INTRODUCCIÓN

El objetivo de la presente investigación es realizar un estudio comparativo entre el español y el francés sobre la cortesía en el acto de habla invitación. Para ello, partimos de la noción de *face* 'imagen pública', tomada de Brown y Levinson 1987². Para dichos autores, toda persona posee una doble imagen: la imagen positiva y la imagen negativa. La imagen positiva se refiere a la necesidad que todo individuo tiene de ser aprobado, 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.

En la comunicación, estas dos tendencias, contradictorias, generan conflictos, y aquí se sitúan los procedimientos de cortesía, que permiten conciliar el deseo de los interlocutores de mantener sus imágenes con el hecho de que muchos actos amenazan a una u otra de las imágenes. En la comunicación, en general, se tiende a preservar las imágenes, la propia y la ajena. Se busca atenuar los actos que pueden resultar amenazantes para el otro (*Face-Threatening Act-FTA-* en la terminología brown-levinsoniana), por medio

¹ Este estudio se enmarca en el PI 96/21, financiado por el Departamento de Educación, Universidades e Investigación del Gobierno Vasco. Continúa la línea de mi investigación (Ruiz de Zarobe 2000-2001), al hacer la comparación de un acto de habla entre dos lenguas.

² Puede seguirse una revisión actualizada de la teoría de Brown y Levinson en la obra, recientemente aparecida, de Bravo y otros 2004.

de cortesía negativa, dirigida a la imagen negativa del interlocutor, o por medio de cortesía positiva, dirigida a la imagen positiva del interlocutor.

En este estudio intentaremos mostrar los procedimientos de cortesía involucrados en las distintas realizaciones lingüísticas del acto de habla «invitación», comparando el francés y el español (más concretamente, el hablado en el País Vasco). Este trabajo podría situarse así en la línea de los trabajos de pragmática intercultural de tipo contrastivo, línea bien fundamentada en Blum-Kulka y otros 1989, Wierzbicka 1991, Scollon y Scollon 1995, Singy y Trudgill 1997, Traverso 1999, Márquez Reiter 2000, siendo aún escasos los trabajos comparativos sobre lenguas romances —citamos, como ejemplo, Fant 1989 o Held 1995—.

El interés de este trabajo reside, pues, en comparar estilos comunicativos de dos sociedades, en el aspecto interaccional concreto de un acto de habla³. Se puede pensar que este aspecto sea coherente con el *ethos*⁴ (Kerbrat-Orecchioni 1994) de cada comunidad, con el propio comportamiento comunicativo de dos sociedades similares pero diferentes. Similares esencialmente en cuanto sociedad occidental, pero también diferentes. Veamos algunos aspectos significativos:

a) Los franceses generalmente muestran mayor «educación» y resultan más indirectos en la comunicación. Cabría esperar, pues, que el francés utilice más los procedimientos de cortesía y las formas indirectas que las formas directas.

b) La sociedad francesa mantiene más las distancias interpersonales, en general, y en particular, cuando la relación es jerárquica. Siendo esto así, el francés tendería a utilizar más los procedimientos de cortesía negativa que el español.

³ Es de gran interés en la investigación más reciente sobre cortesía en español, el estudio de la cortesía en los actos de habla, como puede verse en el contenido del II Coloquio Internacional del Programa Edice *Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas*, Universidad de Costa Rica, 8-10 marzo 2004, o también en Placencia y otros 2002.

Además, puede seguirse un repertorio de estudios de cortesía en español en el portal *Programa Edice (Estudios del discurso de cortesía en español)*, cuya directora es D. Bravo; o en el nº 4 de la revista *Oralia. Análisis del discurso oral* (2001), número monográfico dedicado a la cortesía en español.

⁴ Kerbrat-Orecchioni 1994, pág. 63 define así el *ethos* de una comunidad: «sa manière de se présenter et de se comporter dans l'interaction —plus ou moins chaleureuse ou froide, proche ou distante, modeste ou immodeste, sans gêne ou respectueuse du territoire d'autrui, susceptible ou indifférente à l'offense—, en relation avec les systèmes de valeurs en vigueur dans la communauté en question».

c) Ambas sociedades utilizan abundantemente la cortesía positiva, es decir, la que expresa un trato de camaradería hacia el otro, o que realiza actos positivos para el otro, frente a la cortesía negativa, que intenta evitar o suavizar la realización de FTAs; aunque en francés se mostraría más preocupación por evitar o suavizar las intrusiones ajenas, y en español se tendería a privilegiar la cortesía positiva.

Veremos si estos aspectos de caracterización de los *ethos* se validan o no en nuestro estudio.

II. DEFINICIÓN DEL ACTO DE HABLA «INVITACIÓN». SU IMPACTO EN LAS IMÁGENES DE LOS INTERLOCUTORES

Fraser 1975 considera la invitación dentro de la categoría de actos del tipo *requesting*, que se caracterizan por mostrar el deseo del locutor de que el interlocutor realice el estado de cosas expresado en la proposición. Searle 1979, Searle y otros 1985 y Vanderveken 1988 conciben la invitación como un acto directivo, cuya fuerza ilocucionaria es conseguir que el interlocutor realice algo. Para Bach y Harnish 1979 este acto de habla pertenece a los directivos y dentro de éstos, a la clase de los *requestives*. Hancher 1979 considera la invitación como un acto de doble naturaleza, como un acto híbrido: directivo y comisivo, ya que también compromete al locutor a un cierto comportamiento; y lo denomina, junto a otros actos como ofrecer, acto «comisivo directivo».

Para nosotros, quien plantea esta cuestión más acertadamente es Tsui 1994. Tsui, basándose en la respuesta esperada al acto, afirma que los *requestives* y los directivos se diferencian en que los *requestives* dan al interlocutor la opción de acceder o no a la solicitud, mientras que los directivos no. Establece cinco subclases de *requestives*, basándose en los criterios siguientes:

- a) El agente de la acción futura (locutor y/o interlocutor)
- b) El beneficiario de la acción (locutor y/o interlocutor)

Esto le permite definir distintos actos de habla, entre ellos la invitación, y diferenciarla de actos similares como la proposición o el ofrecimiento. Así pues, una invitación solicita:

- a) Una acción futura del interlocutor
- b) Para beneficio de éste.

Así, si decimos: *¿Quieres venirte a cenar esta noche a casa?*, el locutor le está pidiendo al interlocutor que vaya a cenar a su casa, de tal manera que una respuesta positiva significa una acción del interlocutor. Por otra parte, una invitación suele responderse con un agradecimiento, lo que indica que la acción del interlocutor es para su propio beneficio.

Siguiendo a Tsui 1994, el ofrecimiento solicita la acción del locutor para beneficio del interlocutor. Y la proposición solicita la acción de ambos interlocutores para beneficio de ambos interlocutores. Sin embargo, esta distinción, pareciéndonos bien fundamentada, no parece corresponderse con lo que sucede en las interacciones reales, donde las tres subclases no aparecen tan bien compartimentadas. En nuestra investigación, frecuentemente sucedió que, al formular una invitación, los hablantes realizaban en realidad una proposición, algo que no es casual, sino que forma parte de la propia estrategia de invitación: se presenta una subclase, una proposición, como otra subclase, una invitación, como una forma de minimizar la amenaza al otro, como veremos más adelante; son los propios hablantes los que eligen desplazar un tipo al otro como forma menos amenazante de invitación. Así pues, invitar, de acuerdo con los resultados de nuestro corpus, comprenderá tanto a la propia clase de la invitación como a casos de proposición⁵.

Asumimos, de acuerdo con lo dicho más arriba, que la invitación es un acto beneficioso para el otro (Vanderveken 1988). Para Leech 1983, pág. 105, invitar formaría parte de los actos conviviales, que el autor considera «intrínsecamente corteses». En esa línea, para Kerbrat-Orecchioni 1992, 1997, la invitación sería un anti-FTA, o, lo que es lo mismo, un FFA (*Face-Flattering Act*), con un efecto positivo para las imágenes (cortesía positiva). También Haverkate 1994, pág. 108, califica la invitación dentro de los «actos prototípicos para comunicar cortesía positiva», y Colmes 1995, pág. 144, la considera un ejemplo de *positively polite speech act*. Contrarios a esta postura se manifiestan Brown y Levinson 1987, para quienes la invitación sería un FTA, ya que predica un acción futura del interlocutor, de manera que le presiona a hacer o no la acción, y por lo tanto interfiere en su libertad de acción.

⁵ Nosotros concebimos esta cuestión de acuerdo con lo que llamamos «orientación de la invitación», que explicamos más adelante en los criterios de análisis (cf. IV. Análisis)

En realidad, para nosotros, la invitación es un acto ambivalente y complejo, como reconocen también Kerbrat-Orecchioni 1992 o Haverkate 1994, que puede resultar, para el invitado, beneficioso, por un lado, pero molesto, por otro, como vemos a continuación.

La invitación, como todo acto de habla, pone en juego las distintas imágenes de los hablantes: la imagen positiva y la imagen negativa de cada uno de los protagonistas de la interacción, esto es, del locutor e interlocutor. Vamos a examinar esto.

2.1. *Interlocutor*

2.1.1. Su imagen positiva: una invitación satisface la imagen positiva del interlocutor en tanto en cuanto ese acto le indica que se muestra interés por él, que es alguien apreciado, que es merecedor y digno de ser invitado. Invitarle halaga su imagen positiva. En este sentido, invitar resulta un acto de carácter anti-amenazante.

2.2.2. Su imagen negativa: al mismo tiempo, invitar a alguien significa también invadir el territorio ajeno, y esto por una doble razón:

2.2.2.1. Una invitación solicita una acción futura del interlocutor, y, por tanto, éste debe aceptarla o rechazarla. El interlocutor se ve obligado a dar una respuesta, y su respuesta compromete su propia imagen:

a) La aceptación compromete al invitado a la realización de la acción, y puede afectar a su imagen positiva, si se considera que no tiene reparos en aceptar algo ajeno, en hacerse con algún tipo de bien del locutor⁶.

b) El rechazo también compromete su propia imagen en tanto en cuanto ese rechazo es susceptible de ofender al locutor.

2.2.2.2. Una invitación suele crear en el destinatario un sentimiento de deuda, una necesidad de corresponder con el locutor⁷. Dice Haverkate 1994, págs. 108-9:

⁶ Es el caso de algunas culturas en las que no está bien visto aceptar de entrada una invitación, por lo que se establece un «juego» de invitaciones y rechazos hasta que finalmente se acepta la invitación. En estas culturas, el rechazo, de entrada, sería una respuesta preferida; no así en nuestra cultura, donde la aceptación suele ser la respuesta preferida: «Offers and invites submit something for acceptance» (Stenström 1994, pág. 103).

⁷ Ésta es una de las razones por las que una invitación puede provocar incomodidad. En ocasiones, el locutor prefiere rechazar una invitación y amenazar así la imagen positiva del interlocutor, a aceptar la invitación y padecer la amenaza a su imagen negativa por la deuda contraída.

En el caso de las invitaciones, el patrón interaccional es bastante complejo debido al hecho paradójico de que el interlocutor que acepta una invitación no sólo se ve beneficiado, sino también amenazado por la misma. La amenaza está en que al aceptar la invitación, el invitado corre el riesgo de dar la impresión de pensar solamente en su propio provecho. Por esta razón se da por hecho que contrae una deuda con quien invita, que le obliga, en principio, a restablecer el equilibrio del balance coste-beneficio correspondiendo a la invitación cuando se dé la oportunidad⁸.

Lacroix, en su ensayo *De la Politesse* (1990, pág. 341), considera esa deuda como algo perturbador para el receptor:

Le don provoque un déséquilibre dans la relation à autrui. Quand nous donnons, nous faisons d'autrui notre débiteur. Nous compliquons donc son univers mental en y introduisant un élément perturbateur. Nous compromettons le sentiment serein qu'il avait d'être quitte envers nous. Celui qui reçoit éprouve une confusion, une impatience de se libérer par un don réciproque. Nous sommes comptables de cet effet induit par ce don.

En este doble sentido, de conminación a aceptar o rechazar la invitación, y de creación de deuda en el otro, podemos decir que la invitación presiona la imagen negativa del interlocutor.

Así, con respecto al interlocutor, vemos que invitarle afecta directamente a su doble cara, su cara social y su independencia. Invitar es considerar y respetar su imagen positiva, pero al mismo tiempo se corre el riesgo de incomodarle, de amenazar su imagen negativa. Por esta razón, invitar puede ser tan halagador como intrusivo.

2.2. Locutor

2.2.1. Su imagen positiva: al invitar, el locutor manifiesta su deseo de interacción social, y esto con un doble efecto:

a) Por una parte, desea algo positivo para el otro, lo que redundará en su propia buena imagen. Invitar supone una valorización de la propia imagen

⁸ Paradójico es también el concepto de «imagen», con sus dos caras contradictorias: la necesidad de involucrarse socialmente y la necesidad de independencia. Estas dos caras producen a su vez una situación paradójica en la comunicación, en el sentido de que los dos aspectos de la «imagen» tienen que proyectarse simultáneamente en toda comunicación.

positiva, ya que realizar algo positivo para otro repercute en resaltar la propia cara positiva.

b) Por otra parte, toma la iniciativa de un acto social, que realiza con el deseo de que su destinatario lo acepte —a menos que la invitación sea insincera—.

Pero al tomar la iniciativa de dicho acto expone su propia imagen, ya que si la invitación se rechaza, puede ser ofensiva para su propia imagen positiva, aunque esto lo es más o menos según las culturas:

It is very difficult, if not impossible, to turn down an invitation because one is unwilling to accept it without threatening the initiator's positive face, for the action one is rejecting involves being with the initiator (Geis 1995, pág. 113).

2.2.2. Su imagen negativa: realizar una invitación supone asimismo una lesión para el propio territorio, ya que quien invita se ofrece a poner a disposición del otro su territorio espacial, temporal, material etc.

Así, invitar afecta a la doble cara del que invita: a su cara social, creándole buena imagen, pero, al mismo tiempo, a su ámbito territorial, que se ve mermado.

Recapitulando, vemos que un acto como la invitación resulta ambivalente tanto para el locutor como para el interlocutor: valoriza la imagen positiva ajena y la propia imagen, pero, al mismo tiempo, pone en riesgo la imagen negativa ajena y la propia imagen. En otras palabras, invitar puede ser, al mismo tiempo, agradable y molesto para el que recibe la invitación, así como para el que invita. Esto se explica porque en la interacción social normalmente aquello que favorece el acercamiento y el interés hacia el otro corre el riesgo de atentar contra su independencia. Lo mismo sucede con nosotros mismos: aquello que favorece la comunicación puede atentar contra nuestro territorio. Si tenemos en cuenta que normalmente en la comunicación verbal armoniosa se busca preservar tanto la propia imagen como la imagen ajena, la interacción social supone una difícil conciliación entre esas dos necesidades sociales básicas: la implicación y la independencia, y aquí es precisamente donde se sitúan los procedimientos de cortesía.

III. CORPUS Y METODOLOGÍA

El corpus que nos ha servido de base para la realización de este estudio lo hemos obtenido mediante una encuesta oral doble, una efectuada en Francia, y otra en España:

a) La primera se efectuó en agosto de 1999, en el UCPA (Union Nationale des Centres Sportifs de Plein Air) de Lacanau (Francia).

b) La segunda se efectuó a finales de 1999, en la Facultad de Filología y Geografía e Historia, de la Universidad del País Vasco, en Vitoria-Gasteiz.

Tanto en uno como en otro caso, la población elegida fueron 84 sujetos, principalmente jóvenes —entre 18 y 40 años—, en los que se buscó un número aproximadamente igual de hombres y mujeres.

Mediante este cuestionario sometimos a los informantes a situaciones de invitación familiares para ellos, preguntándoles cómo formularían en dichas situaciones una invitación. El cuestionario en español era el siguiente:

¿Qué dices para invitar...?		
	A una persona muy conocida	A una persona poco conocida
A cenar		
A tomar algo		
Sexo: ...		
Edad: ...		
Profesión o estudios: ...		

El cuestionario en francés era el siguiente:

Qu'est-ce que vous dites pour inviter quelqu'un...?		
	Que vous connaissez très bien	Que vous connaissez peu
À dîner chez vous		
À prendre un verre		
Sexe....		
Âge....		
Profession ou études		

La consigna a los informantes era que contestaran lo más espontáneamente posible fórmulas que realmente utilizan.

Entre los distintos elementos que condicionan la formulación de una invitación oral, dos parece que son los más determinantes:

3.1. El tipo de persona a quien se invita, y la relación entre los dos protagonistas. Toda interacción está en primer lugar determinada por el tipo de relación socio-afectiva que liga a sus participantes (Brown y Levinson 1987, Leech 1983, Wolfson 1988), que puede ser de dos tipos (Kerbrat-Orecchioni 1992):

3.1.1. Horizontal: se refiere al eje que va de la distancia a la intimidad

3.1.2. Vertical: se refiere al eje que va de la posición «alta» o de «dominante» a la posición «baja» o de «dominado».

Parece que el parámetro más pertinente en el caso de la invitación es el de la relación horizontal, ya que se tiende a invitar normalmente a personas con las que existe una relación de simetría y no de disimetría; por ello el parámetro horizontal es el que hemos considerado.

3.2. El tipo de invitación, de mayor o menor coste para los dos protagonistas.

Ello nos llevó a delimitar dos variables en nuestro cuestionario:

3.2.1. Por una parte, la variable «persona muy conocida» (pmc), y «persona poco conocida» (ppc), como una variable operativa en la formulación de la invitación, tal y como nos mostró nuestro estudio. Esta variable la formulamos de manera relativamente abierta, con objeto de que el informante pudiera situarse en una situación social que fuera real para él.

3.2.2. Por otra parte, la situación social de invitar a alguien a cenar, y la situación de invitar a alguien a tomar algo. Pretendíamos que fueran situaciones habituales y comunes de invitación en ambas sociedades. No precisamos más la situación de invitar a cenar en el caso español, para que se adaptara a las distintas realidades de los informantes; por ejemplo, hay informantes que suelen invitar a cenar en casa, otros no. En el caso de la sociedad francesa, es mucho más habitual invitar a cenar en casa que fuera. Las dos situaciones sociales, invitar a cenar e invitar a tomar algo, son parecidas en un sentido, y se diferencian por el mayor o menor coste de la invitación, algo que buscamos al mismo tiempo investigar si influye o no en la estrategia de invitación utilizada.

Finalmente, los datos de sexo, edad y profesión/estudios no los hemos tenido directamente en cuenta en nuestro estudio. Nos han servido para hacer una selección en los sujetos que elegíamos como informantes, al buscar una representatividad amplia y variada, y un equilibrio en cada una de estas variables.

En lo relativo a la metodología empleada, queremos añadir que, a pesar de haber sido practicada en pragmática (Blum-Kulka y otros 1989, Held 1995), somos conscientes de sus limitaciones (la crítica de Aston 1988 al *CCSARP-Project*). Se trata de una situación sin interlocutor real, no auténtica, y a la que le falta la negociación que conlleva en ocasiones un acto de habla delicado como éste, sobre todo con las personas menos conocidas⁹. Ahora bien, el objetivo de nuestro trabajo es comparar la invitación en su intervención iniciativa, y no reactiva, centramos en el acto de habla director (Blum-Kulka y otros 1989, Aijmer 1996) y no en todo el proceso de negociación que puede conllevar una invitación. Para tal objetivo, consideramos que esta metodología es suficientemente válida.

IV. ANÁLISIS

Los datos obtenidos en el corpus nos proporcionan muestras reveladoras de las diferentes realizaciones lingüísticas de la invitación utilizadas en francés y en español. Nos centramos en el acto de habla director, es decir, en esa parte de la secuencia que sirve para realizar el acto, independientemente de otros elementos (criterio asimismo seguido por Blum-Kulka y otros 1989 en su clasificación de las peticiones¹⁰). La clasificación de los datos la realizamos de acuerdo con una distribución clásica de los actos de habla según el tipo de estructura:

- 4.1. Declarativa.
- 4.2. Imperativa.
- 4.3. Interrogativa.

Asimismo, consideramos el criterio de la «orientación de la invitación». Por «orientación de la invitación» entendemos el énfasis que se hace en el papel de los interlocutores (Blum-Kulka y otros 1989). Así, una invitación puede estar

⁹ Wolfson 1991 muestra que con las personas no-intimas, las invitaciones son generalmente ambiguas y no específicas, para evitar el rechazo por parte de la persona invitada, lo que genera una negociación.

¹⁰ En los ejemplos de nuestro corpus, en algunos casos aparecerá la secuencia completa de la invitación, que contiene más elementos que el propio acto director, y que permite ver todo el contexto de la invitación; sin embargo, nuestro estudio se centra en el acto director como hemos dicho.

a) Orientada hacia el locutor:

Ej: Te invito a un café

Ej: Je vous invite à prendre l'apéritif

b) Orientada hacia el interlocutor:

Ej: ¿Te apetece tomar un café?

Ej: Tu veux boire un verre?

c) Orientada hacia ambos interlocutores¹¹

Ej: Vamos a tomar un café

Ej: On se fait une bouffe?

Las tres alternativas no se encuentran en todos los tipos de realización lingüística.

4.1. *Formas declarativas*

A.1.

- (1) Hace mucho que no nos vemos, te invito a cenar (pmc)
- (2) Te invito a tomar algo (pmc)
- (3) Allez, je t'invite à boire un verre (pmc)
- (4) Je vous invite samedi chez moi pour un repas (ppc)
- (5) Je te propose de venir dîner chez moi (pmc)
- (6) Je vous propose de venir manger à la maison (ppc)

La forma performativa es totalmente minoritaria en español como forma de invitación (2%). Se trata de realizaciones explícitas del acto de habla, que, como suele suceder con los enunciados performativos en general, normalmente suelen quedar reservados para casos especiales (Mulder 1993).

Sin embargo, en francés se utiliza más del triple de veces (7,1%); si en español, se invita sólo así a personas muy conocidas, en francés se invita así a personas muy conocidas el doble de veces que en español; si en español no se usa con personas poco conocidas, en francés sí, tanto como con personas muy conocidas.

¹¹ Este tercer caso de orientación de la invitación correspondería a lo que Tsui 1994 denomina «proposición».

Vemos que en la invitación los enunciados performativos no son realmente los más aptos para realizar tal acto de habla. En español, sólo se emplea el verbo performativo *invitar*, mientras que en francés, además del verbo *inviter*, también se usa el verbo *proposer*; esto es probablemente una razón que justifica el mayor uso de este tipo de enunciados en francés.

Tal expresión del acto de habla supone una entrada directa en el territorio del interlocutor. Significa una fuerte solicitud hacia el interlocutor, lo que presiona su imagen negativa. Esto podemos realizarlo con personas conocidas, y con las que la familiaridad nos otorga la confianza de saber que no existe mayor riesgo en esa invasión territorial ajena. Sin embargo, con una persona poco conocida, esta forma de invitación puede resultar más amenazante para su imagen negativa, ya que no sabemos si desea o no ser invitado.

Al ser formas explícitas y orientadas hacia el locutor, éste aparece fuertemente implicado, exponiendo su imagen. Muestran abiertamente que el locutor es quien realiza la invitación y que, por tanto, el coste de la invitación es para él. Esto resulta algo delicado en la comunicación, pues puede provocar mayor sensación de deuda en el interlocutor. Además, al presentarse el locutor como el responsable de realizar la invitación resultan más difíciles de rechazar. No es de extrañar, pues, que estos enunciados no sean formas habituales de invitación ni en francés ni en español.

A.2.

- (7) Si quieres, podemos quedar en X para comer y hablar tranquilamente¹². (ppc)
- (8) Si te apetece, podemos ir a tomar algo. (ppc)
- (9) Oye, podríamos quedar un día para cenar o así. (ppc)
- (10) Podríamos ir a cenar esta noche o cuando te venga bien. Pago yo. (ppc)
- (11) On pourrait aller boire un verre pour mieux se connaître, ça te dit? (ppc)
- (12) Nous pourrions faire connaissance autour d'un verre, vous ne pensez pas? (ppc)
- (13) Nous pouvons nous rencontrer autour d'un verre, au café, à tel endroit. (ppc)
- (14) Pourrait-on aller prendre un verre? (ppc)

¹² En español, el objeto de invitar a alguien poco conocido suele ser «para hablar»; en francés, «pour faire connaissance»: aquí tenemos una diferencia cultural.

Sólo un 4,7% de las invitaciones en español se realizan así, y nunca se usan con personas muy conocidas. En francés, el porcentaje de uso es mayor (7,1%), y tampoco se usan con personas muy conocidas.

Este procedimiento indirecto, plantear una invitación como una posibilidad, tiene como efecto mitigar el posible riesgo que esa invitación puede tener para la independencia ajena, y, por tanto, suavizar la eventual imposición en esa libertad. Se trata pues de un procedimiento de cortesía negativa.

Las fórmulas en condicional, la mayoría (10 en condicional frente a 6 en presente, en español; 18 en condicional frente a 5 en presente, en francés) suponen un grado más de deferencia hacia el interlocutor, ya que el condicional tiene como efecto poner a distancia la realización del acto, con lo que se le permite al interlocutor mayor libertad de acción.

Esta forma de invitación aparece en todos los casos orientada hacia el *nosotros*, como una manifestación de solidaridad. Sin embargo, suele venir acompañada de fórmulas como *si quieres/si quisieras/si te apetece/si tienes tiempo*, en español, y *si vous le souhaitez/peut-être...*, en francés, que actúan como mitigadores del acto de habla y constituyen otro procedimiento de atenuación de la eventual imposición. Esto se muestra asimismo en la orientación de estas fórmulas hacia el *tú*, frente al *podemos/podríamos*, lo cual hace más manifiesta esa voluntad de respeto hacia la imagen negativa ajena.

En la mitad de los casos, esta estructura va seguida en español de otra, del tipo *¿qué te parece?, ¿te apetece?*, acumulándose de esta manera dos procedimientos.

- (15) Podríamos ir a cenar la semana que viene. ¿Qué te parece? (ppc)
- (16) Podríamos ir a tomar un café ahora que tenemos tiempo ¿te apetece? (ppc)

Lo mismo sucede en francés:

- (17) On pourrait aller boire un verre pour mieux se connaître, ça te dit? (ppc)
- (18) Nous pourrions faire plus ample connaissance autour d'un verre. Qu'en pensez-vous? (ppc)

El segundo procedimiento, enfocado hacia el *tú*, tanto en español como en francés, hace más explícita la interpelación al interlocutor, y refuerza la consideración de su libertad.

Estas invitaciones se emplean únicamente con personas poco conocidas en francés y en español. Su carácter indirecto, unido generalmente a marcas que mitigan la eventual presión sobre el interlocutor, así lo justifican.

A.3.

- (19) J'aimerais bien t'avoir à dîner ce soir. (ppc)
 (20) Cela nous ferait plaisir de vous joindre à nous vendredi, j'organise un repas pour ... (ppc)
 (21) Je serais ravi de vous offrir un verre dans le bar d'à-côté. (ppc)

Estas fórmulas se dan en francés (4,4%); en español sólo encontramos 3 casos¹³, por lo cual no las consideramos en español.

Se enfocan hacia el locutor y expresan los sentimientos de agrado que éste experimenta al invitar, es decir, la estrategia es plantear la invitación como si la ventaja fuera para el locutor en vez de para el interlocutor. Por ello, y porque reducen al máximo el riesgo a la imagen negativa ajena, se prestan a ser aceptadas fácilmente, ya que al interlocutor generalmente le interesará agradecer al que le invita; un rechazo atentaría más contra él que otras formas de invitación.

Mostrar alegría en la donación, como lo hacen estas invitaciones, es una forma de delicadeza. Dice Lacroix 1990, pág 342:

La joie du donateur est rassurante pour celui qui reçoit. Elle signifie que le transfert unilatéral de l'objet, qui ne bénéficie qu'à un seul, s'accompagne d'un plaisir qui, lui, est éprouvé par les deux parties: «C'est un plaisir pour moi de vous offrir ceci, faites-moi le plaisir de l'accepter», dira en conséquence l'homme délicat.

Pero ¿por qué manifestar esa alegría? Porque, según este autor, un deber del hombre educado es ofrecer a otros la apariencia de felicidad. También lo señala Picard 1995, pág. 171:

L'optimisme est une sorte d'obligation, une forme de politesse que l'on doit aux autres. [...] Il se traduit par une gaieté nécessaire et obligatoire.

Tales expresiones se formulan con los verbos *aimer/avoir le plaisir/faire plaisir, être ravi/heureux* etc., convencionalizados en condicional¹⁴, tiempo que pone a distancia el acto. En términos de Lacroix 1990, pág. 287:

¹³ No consideramos en una u otra lengua las formas lingüísticas que aparecen con una regularidad de 3, 2, 1 casos.

¹⁴ Nótese que dichos enunciados en presente ya no realizan el acto de habla «invitación».

On ne dit pas «je veux» mais «je voudrais» – et cette atténuation, cet enveloppement, ce caractère de circonlocution que confère l'emploi du conditionnel suggère [...] qu'on a de l'empire sur soi-même, qu'on contrôle son désir.

Las características de estas invitaciones las hacen idóneas para ser empleadas con personas con las que no mantenemos una relación estrecha, como sucede en nuestro corpus en todos los casos.

4.2. *Formas imperativas*

B.1.

- a) (22) Vente conmigo a cenar esta noche. (pmc)
- (23) Venez boire un verre. (pmc)
- (24) Viens pour une petite bouffe ce soir à la maison. (pmc)
- (25) Passe à la maison ce soir. (pmc)
- (26) Si ça te dit, viens dîner... (pmc)
- b) (27) Venga, vamos a tomar unos potes, que hace tiempo que no hablamos. (pmc)
- (28) Cuando quieras, nos vamos a cenar por ahí. (pmc)
- (29) Vamos a tomar algo, anda. (pmc)
- (30) Oye, vamos a tomar un cafecillo, que te invito. (pmc)
- (31) Vamos a tomar unos cacharros por ahí. (ppc)

Sólo 5 de 336 invitaciones en español son imperativas del tipo a). El resto, 32 de 336, son del tipo b). En francés, el tipo a) es más numeroso, con 27 de 336 invitaciones; no se da el tipo b).

Se trata de una estrategia directa del acto de habla. Su especificidad es el uso del imperativo y para Brown y Levinson se trataría de usos directos y abiertos, sin mitigación. El imperativo, generalmente, tiende a asociarse a los actos directivos; induce al interlocutor a llevar a cabo alguna acción, y, por eso, suele considerarse no cortés. Aquí, su efecto es el contrario, ya que, mediante el imperativo, se exhorta al otro a aceptar la invitación, que se sobreentiende es para su propio beneficio; es decir, se pone de relieve el interés que tiene el otro en aceptar, ya que, en principio, no se le induciría a aceptar algo que no fuera beneficioso para él. Por eso, estas formas directas con imperativo resultan corteses:

Provided that no other face wants are infringed, the firmer the invitation the more polite it is. (Brown y Levinson 1987, pág. 99)

La orientación de la invitación se realiza en la mayoría de los casos hacia el *nosotros*, en español, es decir, como una manifestación de solidaridad en la acción. Se prestan por lo tanto a ser empleadas más bien en la situación social informal de invitar a tomar algo, más que en la situación de invitar a cenar.

Las formas tipo a) se utilizan sólo con las personas muy conocidas, y es porque, al resaltar la cercanía, tienden lazos de unión, aunque al mismo tiempo se corre mayor riesgo de invadir el espacio territorial; por eso, con personas lejanas, de las que no sabemos si desean o no esa invitación, pueden resultar amenazantes para su imagen negativa.

Las formas tipo b) también se emplean mayoritariamente con personas muy conocidas.

4.3. *Formas interrogativas*

C.1.

- a) (32) Vamos a hacer una cena tal día, ¿te apetece venir?¹⁵ (pmc)
 (33) ¿Te apetece tomar algo y así charlamos un rato? (pmc)
 (34) ¿Te apetece que vayamos a cenar? (ppc)
 (35) ¿Te apetece que nos sentemos tranquilamente a tomar algo? (ppc)
 (36) ¿Te apeteecería venir a cenar a casa? (ppc)
 (37) Ça te dit de venir à la maison tel soir? (pmc)
 (38) Est-ce que ça te dirait de venir manger chez moi un soir? (pmc)
 (39) Ça vous dirait de se revoir lors d'un repas chez moi? (ppc)
 (40) Cela te dirait de prendre un verre? (ppc)
- b) (41) ¿Quieres venirte a cenar esta noche? Prometo no envenenarte. (pmc)
 (42) ¿Quieres tomar un café? (pmc)
 (43) Voy a tomarme un café, ¿quieres venir? (ppc)
 (44) ¿Quieres que quedemos un día a cenar? (ppc)
 (45) Tu veux boire un verre? (pmc)
 (46) Veux-tu dîner à la maison demain soir, il y aura Phil et Lise? (pmc)
 (47) Tu ne veux pas discuter autour d'un verre au café? (ppc)

¹⁵ Exponer previamente la acción que va a realizarse por parte del locutor antes de proponérsela al interlocutor lo concebimos, por una parte, como una manera de amortiguar el acto de habla, al anunciar la acción, y por otra parte, como una forma de proteger la propia imagen. Este procedimiento se encuentra en esta estrategia de invitación tanto en francés como en español.

- (48) J'organise un repas, voudriez-vous vous joindre à nous? (ppc)
- c) (49) ¿Te gustaría que fuésemos a cenar esta noche? (ppc)
- (50) Hemos organizado una cena ¿te gustaría venir? (ppc)
- (51) ¿Te gustaría quedar a tomar un café conmigo? (ppc)
- (52) Est-ce que cela vous ferait plaisir de venir dîner à la maison? (ppc)
- (53) Est-ce que vous aimeriez prendre un verre? (ppc)

Estas formulaciones son las más utilizadas en español, con una notable diferencia respecto a las demás: el 35% (la segunda más utilizada; el tipo C.2. tiene una frecuencia de 19,9%). En francés, junto con el tipo C.2. y en la misma proporción que éste, son también las más empleadas¹⁶, con un porcentaje del 22,3%. Tanto en español como en francés son las formas más usadas con personas poco conocidas: en español, la mitad de las invitaciones a estas personas se realiza así (48,2%); en francés, un cuarto de las invitaciones se formula de este modo (23,8%).

Se puede decir, por tanto, que estas formas representan la rutina conversacional más habitual de invitar a alguien poco conocido y la segunda más habitual de invitar a alguien conocido, tanto en francés como en español.

Las preguntas de invitación que incluyen los verbos *apetecer*, *gustar*, *querer* en español, y en francés *vouloir*, *dire*, *aimer*, *faire plaisir* interrogan sobre una de las condiciones de realización del acto: el deseo, el gusto por realizar el acto. Se trata de una de las condiciones principales de satisfacción del acto de habla que nos ocupa, ya que lo primordial para aceptar una invitación es desearlo, quererlo.

Son formas que previenen la eventual molestia que se puede realizar al proponer una invitación, porque interrogan precisamente sobre una condición de satisfacción esencial, por una parte, y por otra, porque se trata precisamente de interrogaciones, lo que deja libertad de respuesta en el interlocutor. Esta estrategia representa por tanto un procedimiento de cortesía negativa.

Cuando invitamos a las personas poco conocidas, las formas en condicional son las preferidas, siendo el verbo más empleado *gustar* (*¿Te gustaría?*¹⁷), y en francés *vouloir* (*Voudriez-vous?*), seguido a distancia de *ape-*

¹⁶ En el corpus que maneja Conein 1986, también este tipo es el más frecuente: «E1 —le premier énoncé de la séquence— a la plupart du temps la forme d'une question, et cette question comporte le verbe *vouloir* ou un verbe apparenté, employé à la deuxième personne (*veux-tu, voulez-vous, tu as envie?*...») (Conein, 1986, págs. 115-116).

¹⁷ Nótese que para realizar la invitación, el verbo *gustar* debe ir en condicional. En presente, ya no realiza ese acto de habla.

tecer (*¿Te apetecería?*) y en francés de *dire* (*Ça te dirait?*). El condicional representa, frente a la forma en presente, un grado más de cortesía negativa.

Cuando invitamos a alguien próximo preferimos el presente, sobre todo el verbo *apetecer* y *querer* (*¿Te apetece...?*, *¿Quieres...?*); en francés *vouloir* y *dire* (*Tu veux...?*, *Ça te dit...?*).

Esta realización de la invitación está enfocada hacia el *tú*, manifestando con ello una atención a la imagen positiva de la otra persona; pero este hecho, unido a la condición de deseo sobre la que se pregunta, hace al mismo tiempo que estas preguntas sean más comprometedoras para el interlocutor, ya que un rechazo conllevaría implícitamente una negativa del deseo de llevar a cabo la acción propuesta; por ello, en una respuesta preferida, un rechazo a una invitación de este tipo suele presentarse bajo una excusa o justificación, y no bajo una simple negación explícita del deseo del invitado.

C.2.

- a) (54) *¿Vamos a tomar algo?* (pmc)
- (55) *¿Vamos a cenar por ahí esta noche?* (pmc)
- (56) *¿Nos tomamos luego una caña?* (pmc)
- (57) *¿Echamos un pote?* (pmc)
- (58) *¿Nos vamos a tomar un cacharro?* (pmc)
- (59) *On se fait une bouffe?* (pmc)
- (60) *On va boire un coup?* (pmc)
- (61) *On mange ce soir chez moi?* (pmc)
- b) (62) *Venga, ¿te vienes a echar un trago?* (pmc)
- (63) *¿Te vienes a casa a cenar?* (pmc)
- (64) *Tu manges avec moi ce soir?* (pmc)
- (65) *Tu prends un verre?* (pmc)
- (66) *Viendrez-vous dîner chez moi?* (ppc)

Estas formas interrogativas constituyen la primera forma (junto con C.1.) de invitar a alguien en francés (22,3%) y la segunda forma en español (19,9%). Tanto en una como en otra lengua se trata de la primera manera de invitar a alguien cercano.

En las fórmulas del tipo a) se incluye el locutor, mostrando explícitamente que participa de la acción propuesta, lo que constituye un procedimiento de solidaridad. Se trata de una forma de invitar que enfatiza la cercanía, el compartir algo común, y que, por lo tanto, emplea cortesía positiva. Este matiz no aparece tan presente en las formulaciones del tipo *¿Vienes a tomar algo?* o *Viendrez-vous dîner chez moi?*, orientadas hacia el interlocutor.

Es curioso observar que las primeras, las orientadas hacia ambos interlocutores, se utilizan sobre todo en situaciones de invitar a tomar algo, y no de invitar a cenar, es decir, la situación social es un factor influyente en la elección de esta estrategia de invitación: una invitación a tomar algo se presta más a un planteamiento inicial de acción acompañada, mientras que las situaciones de invitar a cenar, que requieren mayor coste por parte del interlocutor, aparecen más bien orientadas hacia éste.

Este tipo de invitación permite libertad de respuesta en el interlocutor mediante la interrogación. El locutor, a su vez, aparece poco implicado en ellas. En este sentido, podemos decir que se trata de formas neutras de invitación.

Tanto en francés como en español se utilizan sobre todo con amigos, familiares etc., es decir, cuando sabemos que el riesgo de invasión del terreno ajeno es mínimo, y que tenemos la libertad de plantear esa invitación. En los casos escasos en que se utiliza con personas menos conocidas, el efecto puede ser el de reforzar el acercamiento.

C.3.

- (67) El otro día hablamos de hacer una cena. ¿Qué te parece si quedamos mañana a las ocho? (pmc)
- (68) ¿Qué te parece si quedamos para charlar durante la cena esta noche? (ppc)
- (69) No tengo ningún plan para hoy a la noche ¿qué te parece si cenamos juntos y así aprovechamos para conocernos mejor? (ppc)
- (70) Qu'est-ce que vous diriez de venir manger chez moi? (ppc)
- (71) Afin de discuter un peu mieux, que diriez-vous de venir manger chez moi? (ppc)
- (72) Que penseriez-vous d'un petit dîner très simple autour d'une bonne bouteille de vin? (ppc)

Esta forma indirecta de invitar a alguien es poco utilizada en el corpus español (5%) y aún menos en el francés (1,7%), y se emplea con personas poco conocidas. No es de extrañar, ya que esta estrategia previene la invasión del terreno del interlocutor, al interrogarle literalmente sobre la opinión que le merece la invitación que se le propone; opinión que teóricamente debe ser favorable para que el acto de habla se realice. Constituye, por tanto, un procedimiento de cortesía negativa.

El uso del condicional en francés representa un grado más de cortesía negativa.

El enfoque hacia el *nosotros* se mantiene en español, como marca de acción común, aunque, como en el caso de C.1, la fórmula generalmente se orienta al mismo tiempo hacia el *tú*, a quien se le solicita expresamente la entrada en su territorio. En francés se orienta hacia el *tú*, en todos los casos.

Es frecuente que estas formulaciones vengan precedidas en español (no en francés) por lo que Blum-Kulka y otros 1989 llaman *supportive moves*, es decir, elementos que acompañan al propio acto de habla, y que, en algunos casos, pueden constituir por ellos mismos el acto de habla:

- (73) Me gustaría hablar con usted de un asunto importante. ¿Qué le parece hablarlo esta noche cenando? (ppc)
- (74) He pensado que podíamos quedar algún día para hablar tranquilos ¿qué te parece si vamos a cenar uno de estos días? (ppc)

Este último recurso prepara el terreno para realizar la invitación, previéndole así al invitado: es un procedimiento más de cortesía negativa.

C. 4.

- (75) ¿Qué vas a hacer el Sábado? ¿Por qué no te vienes a casa a cenar? (pmc)
- (76) ¿Tienes algo que hacer esta noche? Te invito a cenar si estás libre. (pmc)
- (77) ¿Tienes prisa? ¿Vamos a tomar un café? (pmc)
- (78) ¿Tienes tiempo? ¿Quieres que tomemos algo para terminar de...? (ppc)
- (79) Este viernes ¿tenéis libre? A ver si podemos quedar para cenar. (ppc)
- (80) ¿Tienes algo que hacer mañana? Si quieres, quedamos para tomar algo. (ppc)
- (81) Est-ce que tu es libre jeudi? J'ai invité x et y. (pmc)
- (82) Tu fais quoi/quelque chose ce soir? Je fais un dîner à la maison. (pmc)
- (83) Tu as prévu quelque chose pour ce soir? (pmc)
- (84) Seriez-vous disponible samedi soir pour venir dîner à la maison avec votre épouse? (ppc)
- (85) Es-tu libre samedi? J'organise un petit dîner avec des amis, tu seras la bienvenue. (ppc)
- (86) Est-ce que tu as une minute là? On pourrait peut être aller boire un verre quelque part. (ppc)

Las invitaciones precedidas de pre-invitación («pre»¹⁸) o constituidas únicamente por una pre-invitación forman una clase aparte. Si bien el acto director sería la propia invitación en sí, y no la «pre», lo cierto es que la «pre» es en muchos casos la única fórmula de invitación, por lo que, en tales ocasiones, esta última constituiría el acto director. En otros casos como (84), la pre-invitación se funde con la invitación en el mismo enunciado, constituyendo también el acto director.

Siendo que en todos los casos estas estrategias se inician con la pre-invitación y que cuando sigue una invitación van estrechamente ligadas a ella, las hemos considerado en conjunto una clase particular, con el ánimo de dar cuenta de su especificidad.

En el corpus español, la pre-invitación se encadena a la invitación, sin esperar una respuesta a dicha pre-invitación¹⁹. No sucede lo mismo en francés, donde la pre-invitación puede aparecer sola, o seguida de la invitación, o del motivo de la invitación etc., en una variedad de formulaciones mayor que en español, como vemos a continuación:

a) Sólo pre-invitación: 4/22 (pmc) y 1/13 (ppc).

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

b) Pre-invitación + invitación: 12/22 (pmc) y 3/13 (ppc).

(88) Est-ce que tu as quelque chose de prévu ce soir? Ça te dirait de venir manger chez moi?

c) Pre-invitación + motivo de la invitación : 2/22 (pmc) y 0/13 (ppc).

(82) Tu fais quelque chose ce soir? Je fais un dîner à la maison.

d) Motivo de la invitación + pre-invitación y/o invitación juntas: 0/22 (pmc) y 2/13 (ppc).

(89) Je fête mon anniversaire demain soir. Es-tu libre pour venir dîner?

¹⁸ «Pre» en la terminología de Schegloff 1980.

¹⁹ Para Kerbrat-Orecchioni 1990, pág. 258, lo más frecuente es el encadenamiento inmediato, sin que el interlocutor tenga la posibilidad de responder al «pre»: «Mais l'enchaînement immédiat [...] semble beaucoup plus fréquent, sans qu'il y ait alors pour L2 la possibilité de répondre au 'pré' [...] Le caractère 'normal' de ce type d'enchaînement apparaît a contrario dans le fait que lorsque L1 manifeste par une pause qu'il attend une réponse à son 'pré', cela introduit parfois une sorte de trouble dans la communication».

e) Pre-invitación e invitación juntas en el mismo enunciado: 4/22 (pmc) y 7/14 (ppc).

(90) Est-ce que tu es libre ce soir pour venir dîner chez moi?

Por medio de la pre-invitación, el locutor interroga sobre las condiciones previas a la realización del acto: si el interlocutor dispone de tiempo, si está libre, si no tiene otros compromisos etc. Estas pre-condiciones tienen que ver generalmente con el tiempo y con la ausencia de otras actividades o compromisos importantes. El locutor muestra respeto hacia la imagen negativa del interlocutor, al manifestar que tiene en cuenta esos aspectos para realizar la invitación.

Las pre-invitaciones anuncian la invitación. Al formular *¿Tienes algo que hacer mañana?* o *Tu as prévu quelque chose pour ce soir?* el locutor hace saber que va a seguir una invitación, con lo cual se amortigua el efecto del acto (cortesía negativa). Si el interlocutor contesta *no*, el locutor sabe que tiene el terreno libre para realizar la invitación. Si contesta *sí*, el locutor sabe que el interlocutor no está disponible, y ello le evita realizar la invitación; al mismo tiempo, al interlocutor le permite atenuar la ofensa que un rechazo puede suponer para la imagen positiva del locutor.

Rescapitulando, la función de la pre-invitación es anunciarla, lo cual tiene un doble efecto sobre las imágenes de los implicados en la interlocución:

a) Se minimiza la posibilidad de una respuesta no preferida, en este caso, el rechazo, susceptible de amenazar la imagen positiva del locutor.

b) Además, se mitiga la amenaza contra la imagen negativa del interlocutor, al darle una oportunidad previa de optar en la interacción.

De manera que se protege la propia imagen, al proteger la imagen ajena, una ley que generalmente opera en la interacción.

Las pre-invitaciones están dirigidas hacia el *tú*, resaltando así la consideración de la independencia ajena, mientras que la mayoría de las invitaciones que les siguen se orientan hacia el *nosotros*, proponiendo una acción común para un mutuo beneficio. Como en otras estrategias, se simultanea la doble orientación.

Esta forma de invitar ocupa apenas un 4,1% en el corpus español, y se usa en la misma proporción tanto con personas muy conocidas como poco conocidas. En el corpus francés es más frecuente (10,7%), y se usa más con personas conocidas que poco conocidas; de hecho, es la tercera forma más usada de invitar a un conocido. Este dato nos ha sorprendido. Por las características de las pre-invitaciones que hemos mencionado, por su alto carác-

ter de protección de la imagen propia y ajena, parecen formas muy idóneas para ser utilizadas con personas poco conocidas; sin embargo, vemos que se utilizan en la misma medida con personas muy conocidas, en español; y más aún en francés. Una explicación a este hecho reside para nosotros en lo siguiente:

a) Por una parte, la consideración, la deferencia no se ejerce sólo con las personas a las que se conoce poco; también se ejerce con las personas próximas:

Même dans les conversations familières, les participants semblaient beaucoup plus préoccupés qu'on ne le croit communément par la préservation mutuelle de leurs faces négatives et positives. (Kerbrat-Orecchioni 1992, pág. 262)

O también:

Le respect amène à manifester attention, considération et déférence à son entourage; aux intimes comme aux gens que l'on connaît peu. (Picard 1995, pág. 65)

b) Por otra parte, parece que nos importa de la misma manera, tanto con unas como con otras personas, asegurarnos de que es pertinente realizar la invitación.

El corpus español nos muestra asimismo que la invitación se prepara con una pre-invitación en las situaciones siguientes:

a) Con las personas poco conocidas, cuando se les invita a tomar algo; es decir, cuando la situación social es de poca importancia, el empleo de la pre-invitación lo justifica sobre todo el hecho de que se trata de personas poco conocidas.

b) Con las personas muy conocidas, cuando se les invita a cenar; es decir, esa situación de mayor coste para los individuos justifica el empleo de la pre-invitación, aunque se trate de familiares, amigos etc.

En francés, casi todas las pre-invitaciones se dan con la invitación a cenar²⁰, lo que nos indica que esta estrategia se actualiza sobre todo cuando la invitación es de cierta importancia.

²⁰ 5 excepciones:

Ej: (1) T'as pas une petite soif?

(2) Est-ce que tu as une minute là? On pourrait peut être aller boire un verre quelque part.

Pre-invitar en español es pues una estrategia válida para los dos tipos de personas, pero, en cada caso, más apta para unas situaciones sociales que para otras. Pre-invitar en francés es más usual con personas conocidas, y más apto para determinadas situaciones sociales.

C.5.

- (91) Oye, ¿por qué no vienes a cenar esta noche a casa? (pmc)
- (92) ¿Por qué no nos vamos a cenar por ahí? (pmc)
- (93) Oye, ¿por qué no nos vamos a tomar algo mientras esperamos el bus? (pmc)
- (94) ¿Por qué no hablamos más tranquilamente en algún sitio, te invito yo a tomar algo? (ppc)

Esta estructura aparece sólo en español, y no en francés como forma de invitación.

La pregunta con *¿Por qué no...?* es una forma convencional de invitar, o proponer algo. Su efecto es el de una sugerencia; de hecho, la forma es habitual en las sugerencias: *¿Por qué no te pones el abrigo? Hace frío*. En tanto en cuanto en nuestro corpus estas formas implican casi siempre a ambos interlocutores, refuerzan el acercamiento entre ellos. Se propone algo beneficioso para ambos, destacando con ello sus respectivas imágenes positivas. Generalmente, este procedimiento acentúa la cortesía positiva y lo concebimos más bien como una forma de crear un terreno común en la interacción.

Desde el punto de vista de la repercusión sobre la imagen negativa ajena, se trata de formas respetuosas con esa imagen, ya que la formulación indirecta del acto de habla mitiga la invasión en el territorio ajeno; resultan poco directivas (compárese con *¿Por qué no te callas de una vez?*).

La estructura *¿Por qué no...?* representa la cuarta forma más común de invitar a alguien en el corpus español. Se utiliza el doble de veces con personas cercanas que con personas lejanas, es decir, que ese refuerzo de solidaridad implicado por esta estrategia se realiza ya cuando esa cercanía existe. En el caso de las personas más lejanas, se observa que el objeto de la invitación: cenar o tomar algo, a veces no se propone directamente, sino dando un rodeo:

- (95) Oye, ¿por qué no nos vemos un día? Venga, quedamos para cenar y charlamos.

C.6.

- (96) Est-ce que tu peux venir dîner chez moi ce soir? (pmc)
 (97) Est-ce que vous pourriez venir dîner à la maison la semaine prochaine?
 (ppc)

Estas formas son muy minoritarias en el corpus (3,5%). Sólo aparecen en francés, y fundamentalmente, con personas poco conocidas. Interrogan sobre la capacidad del interlocutor de efectuar el acto, respetando así la individualidad ajena; una respuesta positiva compromete al hablante a realizar la invitación. Representan un procedimiento de cortesía negativa.

C.7.

- (98) Est-ce que je peux vous inviter à prendre un verre? (ppc)
 (99) Me permettez-vous de vous inviter à boire un verre?(ppc)

Estas fórmulas también se utilizan en contados casos (2%), y sólo en francés, con personas poco conocidas, como era de esperar, ya que manifiestan distancia entre los hablantes, y acentúan así la cortesía de deferencia. Una invitación de este tipo se plantea como una pregunta de permiso para realizar el acto, es decir, como si el beneficio fuera para el que invita. El interlocutor tenderá pues fácilmente a aceptarla, ya que, al estar enfocada en el locutor, resulta muy poco invasiva.

C.8.

- (100) Quand as-tu une soirée libre pour venir dîner à la maison? (pmc)
 (101) Quand est-ce que tu passes à la maison? (pmc)

Sólo se invita así en francés, y no en español, y a conocidos, en un 2% de ocasiones. Aquí de lo que se trata es de desviar una pregunta total mediante una pregunta parcial, es decir, en lugar de preguntarle al interlocutor si acepta o no la invitación, lo que se hace es preguntarle por el momento en que realizará esa invitación; esa pregunta lleva implícita la presuposición de que la acepta. Se evita así someterle al otro a la presión de aceptar o no, por lo que este procedimiento representa una marca de cortesía positiva.

Mostramos a continuación los cuadros de las distintas realizaciones lingüísticas de invitación en español y en francés, según el tipo de persona invitada y la situación social de invitación, y un cuadro comparativo entre el español y el francés.

V. REALIZACIONES LINGÜÍSTICAS DE LA INVITACIÓN POR TIPO DE PERSONA Y SITUACIÓN SOCIAL DE INVITACIÓN

Situación social de invitación	Persona	Realizaciones lingüísticas de la invitación	A. DECLARATIVAS		B. IMPERATIVAS		C. INTERROGATIVAS																					
			A.1. Te invito a cenar	A.2. Podemos ir a cenar / Podríamos ir a tomar algo	B.1. Venite a cenar / Vámonos a tomar algo	Venite / Vámonos	¿Te apetece/apetece...? / ¿Quieres/quieras?	¿Te apetece/apetece...? / ¿Quieres? / ¿Quieres? / ¿Quieres?	¿Te apetece/apetece...? / ¿Quieres? / ¿Quieres? / ¿Quieres?	¿Te apetece/apetece...? / ¿Quieres? / ¿Quieres? / ¿Quieres?	¿Te apetece/apetece...? / ¿Quieres? / ¿Quieres? / ¿Quieres?	¿Te apetece/apetece...? / ¿Quieres? / ¿Quieres? / ¿Quieres?	C.2. ¿Vamos a tomar algo? / ¿Tomamos algo? / ¿Venimos a cenar a casa? / ¿Venimos...?	¿Venimos...?														
tomar algo	persona muy conocida		0	0	5 (2,9%)	28 (16,6%)	18 (10,7%)	2 (1,1%)	15 (8,9%)	0	2 (1,1%)	25 (14,8%)	11 (6,5%)	18 (10,7%)														
															6 (3,5%)	10 (5,9%)	6 (3,5%)	33 (19,6%)	22 (13%)	20 (11,9%)	30 (17,8%)	7 (4,1%)	2 (1,1%)	54 (32,1%)	7 (4,1%)	3 (1,7%)		
															1 (0,5%)	16 (9,5%)	4 (2,3%)	4 (2,3%)	81 (48,2%)	81 (48,2%)	13 (7,7%)	67 (19,9%)	10 (5,9%)	14 (8,3%)				
															7 (2%)	16 (4,7%)	37 (11%)	118 (35,1%)										
persona poco conocida	TOTAL		10 (5,9%)	6 (3,5%)	0	4 (2,3%)	33 (19,6%)	22 (13%)	20 (11,9%)	30 (17,8%)	7 (4,1%)	2 (1,1%)	54 (32,1%)	7 (4,1%)	3 (1,7%)													
																1 (0,5%)	16 (9,5%)	4 (2,3%)	4 (2,3%)	81 (48,2%)	81 (48,2%)	13 (7,7%)	67 (19,9%)	10 (5,9%)	14 (8,3%)			
																7 (2%)	16 (4,7%)	37 (11%)	118 (35,1%)									
																5 (2,9%)	8 (4,7%)	4 (2,3%)	8 (4,7%)	61 (36,3%)	61 (36,3%)	10 (5,9%)	14 (8,3%)					
tomar algo	TOTAL		2 (1,1%)	8 (4,7%)	1 (0,5%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)													
																1 (0,5%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)	24 (14,2%)	57 (33,9%)		
																7 (2%)	16 (4,7%)	37 (11%)	118 (35,1%)									
																5 (2,9%)	8 (4,7%)	4 (2,3%)	8 (4,7%)	61 (36,3%)	61 (36,3%)	10 (5,9%)	14 (8,3%)					
cenar	TOTAL		11 (6,5%)	6 (3,5%)	14 (8,3%)	19 (5,6%)	41 (12,2%)	336	168	168	168	168	168	168	168													
																11 (6,5%)	6 (3,5%)	14 (8,3%)	19 (5,6%)	41 (12,2%)	336	168	168	168	168			
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
cenar	TOTAL		11 (6,5%)	6 (3,5%)	14 (8,3%)	19 (5,6%)	41 (12,2%)	336	168	168	168	168	168	168	168													
																11 (6,5%)	6 (3,5%)	14 (8,3%)	19 (5,6%)	41 (12,2%)	336	168	168	168				
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
tomar algo	TOTAL		6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)																							
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
tomar algo	TOTAL		6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)																							
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
tomar algo	TOTAL		6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)																							
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
tomar algo	TOTAL		6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)																							
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										
																6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)										

Situación social de invitación	Persona	Tipo de persona y situación social de invitación	Realizaciones lingüísticas de la invitación			TOTAL					
			C.3. ¿Qué te parece ir a cenar?	C.4. Pre-invitaciones	C.5. ¿Por qué no nos vamos a cenar?		Otras (formas que aparecen con regularidad de 3,2,1 caso)				
tomar algo	persona muy conocida	3 (1,7%)	7 (4,1%)	13 (7,7%)	15 (8,9%)	168					
							14 (8,3%)	7 (4,1%)	6 (3,5%)	26 (15,4%)	168
							17 (5%)	14 (4,1%)	19 (5,6%)	41 (12,2%)	336
							11 (6,5%)	6 (3,5%)	14 (8,3%)		168
cenar	TOTAL		17 (5%)	14 (4,1%)	19 (5,6%)	41 (12,2%)					
							11 (6,5%)	6 (3,5%)	14 (8,3%)		168
							6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)		168
							6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)		168
tomar algo	TOTAL		6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)	168					
							6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)		168
							6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)		168
							6 (3,5%)	8 (4,7%)	5 (2,9%)		168

FRANÇAÉS

A. DECLARATIVAS		B. IMPERATIVAS		C. INTERROGATIVAS	
Realizaciones lingüísticas de la invitación	A.1. Je vous invite à prendre l'apéritif	A.2. On pourrait aller boire un verre pour mieux se connaître	A.3. J'aimerais vous inviter à... Je serais très heureuse de vous avoir samedi...	B.1. Venez boire un verre Viens pour une petite bpuite	C.1. Tu veux boire un verre? Ça te dit de venir dîner à la maison tel soir? Est-ce que cela vous ferait plaisir?
Persona muy conocida	12 (7,1%)	1 (0,5%)	1 (0,5%)	27 (16%)	On...? 45 (26,7%) Viendrez...? 17 (10,1%)
Persona poco conocida	18 (10,7%)	5 (2,9%)	0	0	62 (36,9%) 4 (2,3%)
TOTAL	23 (13,6%)	14 (8,3%)	14 (8,3%)	27 (8%)	13 (7,7%) 75 (22,3%)
cenar	24 (7,1%)	15 (4,4%)	12 (7,1%)	16 (9,5%)	34 (20,2%)
Situación social invitación	14 (8,3%)	2 (1,1%)	3 (1,7%)	11 (6,5%)	41 (24,4%)
Situación social de persona y situación social	10 (5,9%)	22 (13%)			

A. DECLARATIVAS		B. IMPERATIVAS		C. INTERROGATIVAS		TOTAL
Realizaciones lingüísticas de la invitación	C.3. Qu'est-ce que vous diriez de venir manger chez moi?	C.4. Pré-invitations	C.6. Est-ce que tu peux venir dîner chez moi ce soir? Pourriez-vous venir dîner...?	C.7. Est-ce que je peux vous inviter à prendre un verre? Puis-je vous offrir...?	C.8. Quand as-tu une soirée libre pour venir dîner?	
Persona muy conocida	0	21 (12,5%)	3 (1,7%)	0	6 (3,5%)	8 (4,7%)
Persona poco conocida	6 (3,5%)	15 (8,9%)	9 (5,3%)	7 (4,1%)	1 (0,5%)	20 (11,9%)
TOTAL	6 (1,7%)	36 (10,7%)	12 (3,5%)	7 (2%)	7 (2%)	28 (8,3%)
cenar	4 (2,3%)	31 (18,4%)	8 (4,7%)	2 (1,1%)	7 (4,1%)	168
Situación social de persona y situación social	2 (1,1%)	5 (2,9%)	4 (2,3%)	5 (2,9%)	0	168

CUADRO COMPARATIVO SOBRE LAS REALIZACIONES LINGÜÍSTICAS DE LA INVITACIÓN EN FRANCÉS Y EN ESPAÑOL POR TIPO DE PERSONA Y SITUACIÓN SOCIAL DE INVITACIÓN

ESPAÑOL		Te invito a cenar		Podríamos ir a cenar Podríamos ir a tomar algo		Venir a cenar Vamos a tomar algo		¿Te apetece/apetecería gustaría...? ¿Quiéres/querrías...?		¿Vamos a tomar algo? ¿Tomamos algo? ¿Vienes a cenar a casa?		¿Qué te parece ir a cenar? ¿Qué te parece ir a tomar algo?	
	7 (2%)		16 (4.7%)		37 (11%)		118 (35.1%)		67 (19.9%)		17 (5%)		
	pmc 6 (3.5%) cenar 5 (2.9%)	ppc 1 (0.5%) tomar algo 2 (1.1%)	pmc 0 cenar 8 (4.7%)	ppc 16 (9%) tomar algo 8 (4.7%)	pmc 33 (19.6%) cenar 12 (7%)	ppc 4 (2.3%) tomar algo 25 (14.7%)	pmc 37 (22%) cenar 61 (36.3%)	ppc 81 (48.2%) tomar algo 57 (33.9%)	pmc 54 (32.1%) cenar 24 (14.2%)	ppc 13 (7.7%) tomar algo 43 (25.5%)	pmc 3 (1.7%) cenar 11 (6.5%)	ppc 14 (8.3%) tomar algo 6 (3.5%)	
FRANCS	Je vous invite à prendre l'apéritif		On pourrait aller boire un verre pour mieux se connaître		Venez boire un verre Viens pour une petite bouffe		Ti veux boire un verre? Ça te dit de venir dîner à la maison tel soir? Est-ce que cela vous ferait plaisir...?		On se fait une bouffe? Viendez-vous dîner chez moi?		Qu'est-ce que vous diriez de venir manger chez moi?		
	24 (7.1%)		24 (7.1%)		27 (8%)		75 (22.3%)		75 (22.3%)		6 (1.7%)		
	pmc 12 (7.1%) cenar 14 (8.3%)	ppc 12 (7.1%) tomar algo 10 (5.9%)	pmc 1 (0.5%) cenar 2 (1.1%)	ppc 23 (13.6%) tomar algo 22 (13%)	pmc 27 (16%) cenar 16 (9.5%)	ppc 0 tomar algo 11 (6.5%)	pmc 27 (16%) cenar 40 (23.8%)	ppc 40 (23.8%) tomar algo 35 (21%)	pmc 62 (36.9%) cenar 34 (20.2%)	ppc 13 (7.7%) tomar algo 41 (24.4%)	pmc 0 cenar 4 (2.3%)	ppc 6 (3.5%) tomar algo 2 (1.1%)	
Pre-invitaciones	¿Por qué no nos vamos a cenar?										OTRAS (3.21, caso) 41 (12.2%)		TOTAL 336
	14 (4.1%)		19 (5.6%)										
	pmc 7 (4.1%) cenar 6 (3.5%)	ppc 7 (4.1%) tomar algo 5 (2.9%)	pmc 13 (7.7%) cenar 14 (8.3%)	ppc 6 (3.5%) tomar algo 5 (2.9%)									
Pre-invitaciones	J'aimerais vous inviter à... Je serais très heureux de vous avoir samedi...				Est-ce que tu peux venir dîner chez moi ce soir? Pourriez-vous venir dîner...?		Est-ce que je peux vous inviter à prendre un verre? Me permetriez-vous de vous inviter...?		Quand as-tu une soirée libre pour venir dîner?		OTRAS 28 (8.3%)		TOTAL 336
	36 (10.7%)		15 (4.4%)		12 (3.5%)		7 (2%)		7 (2%)				
	pmc 15 (8.9%) cenar 31 (18m4%)	ppc 15 (8.9%) tomar algo 5 (2.9%)	pmc 1 (0.5%) cenar 12 (7.1%)	ppc 14 (8.3%) tomar algo 3 (1.7%)	pmc 3 (1.7%) cenar 8 (4.7%)	ppc 9 (5.3%) tomar algo 4 (2.3%)	pmc 0 cenar 2 (1.1%)	ppc 7 (4.1%) tomar algo 5 (2.9%)	pmc 6 (3.5%) cenar 7 (4.1%)	ppc 1 (0.5%) tomar algo 0			

VI. CONCLUSIONES

El acto de habla «invitación» conoce más formas de realización en francés (11 formas) que en español (8 formas) (en francés, esencialmente las que utilizan el modal *pouvoir*: *Est-ce que tu peux venir dîner chez moi ce soir?* o *Est-ce que je peux vous inviter à prendre un verre?*); el español emplea la forma *¿Por qué no vamos a tomar algo?*, que no se da en francés.

Las teorías sobre la cortesía consideran generalmente que invitar es un acto típico para comunicar cortesía positiva, y sin embargo, nuestro estudio nos muestra que tanto en español como sobre todo en francés, la mayoría de las realizaciones lingüísticas de la invitación se cargan de cortesía negativa. Aparte de las formas performativas e imperativas, que se consideran realizaciones directas, algunas interrogativas (C.2., C.5., C.8.) se cuentan entre las realizaciones lingüísticas de cortesía positiva, mientras que el resto de formas interrogativas (C.1., C.3., C.4., C.6., C.7.) y las declarativas (A.2, A.3) resultan realizaciones de cortesía negativa. Comparando las dos lenguas, de las 8 estrategias de invitación en español, 2 son directas, 2 portan cortesía positiva, y 4, cortesía negativa; en francés, de las 11 estrategias, 2 son directas, 2 exhiben cortesía positiva, y 7, negativa.

Invitar en español se realiza pues, en ocasiones, de manera directa o enfatizando la cercanía entre el locutor y el interlocutor, y en más ocasiones, atenuando la penetración en el territorio ajeno. En francés, invitar se realiza principalmente mitigando la invasión en el terreno del interlocutor.

En cuanto a la frecuencia de uso de las formas de invitación, los resultados muestran un parecido sorprendente entre ambas lenguas en el empleo de cortesía negativa (48,9% en español; 51,7% en francés), cortesía positiva (25,5% en español; 24,3% en francés), y ausencia de cortesía (13% en español; 15,1% en francés). En ambas lenguas, las tres cuartas partes de las veces se emplea cortesía para invitar, y la cortesía negativa, el doble de veces aproximadamente que la cortesía positiva.

Estos resultados concuerdan parcialmente con la caracterización de ambos *ethos*. No podemos decir que, en lo relativo a este acto de habla, el francés muestre más cortesía, aunque sí emplea mayor número de procedimientos indirectos y de cortesía negativa que el español, y la usa con una

frecuencia algo mayor. Ambas lenguas usan con una frecuencia similar la cortesía positiva a la hora de invitar.

Las formas utilizadas para invitar a alguien en español son principalmente, por orden de importancia:

- a) la forma interrogativa *¿Te apetece/quieres/gustaría...?*, seguida de
- b) las formas interrogativas *¿Vamos a .../Tomamos.../Vienes...?*

En francés:

- c) la forma interrogativa *Tu veux/ça te dit/ça te dirait..?*, con la misma frecuencia que
- d) las formas interrogativas *On (mange).../Tu (manges)... Viendrez-vous...?*

Es decir, lo principal que nos interesa en ambas culturas es saber si el invitado desea o no esa invitación, para no molestarle; además, buscamos también proponerle una acción común.

Las formas que potencian la cortesía positiva se utilizan en español y en francés principalmente con personas muy conocidas, es decir, que el acercamiento y la solidaridad que se busca entre los interlocutores al invitar se realiza sobre todo entre interlocutores que ya son cercanos, como era previsible, cuando sabemos que el riesgo de amenaza al territorio ajeno es mínimo por conocer su dominio, y cuando nos sentimos más libres para emprender esa acción.

Las formas que enfatizan la cortesía negativa sirven sobre todo, en francés y en español, para las personas poco conocidas, excepto las pre-invitaciones que se usan de igual manera con un tipo u otro de persona en español, y más con las personas muy conocidas en francés. Por su parte, las formas del tipo *¿Te apetece/Quieres...?*, *Tu veux/Ça te dit...?* son frecuentes con personas conocidas. Preservar la imagen ajena es algo que se busca también con los familiares y amigos, y en el caso de la invitación esto se realiza interrogando por las pre-condiciones para realizar la invitación, y por la condición de deseo de realización del acto de habla.

En español y en francés, algunas invitaciones se orientan hacia ambos interlocutores, buscando así un terreno común en la interacción: se propone una acción común para un mutuo beneficio. Otras se orientan hacia el interlocutor —o combinan la orientación hacia el interlocutor y ambos interlocutores—, como la mayoría de formas de cortesía negativa, que en su enfoque en el interlocutor manifiestan consideración hacia su imagen negativa. Las menos se orientan hacia el locutor, y resultan más difíciles de rechazar.

Por último, la situación social de invitación es determinante en la elección de la realización lingüística, en algunos casos: en español, las fórmulas que implican a ambos interlocutores como *Vamos a tomar algo* o *¿Vamos a tomar algo?* son aptas sobre todo para la situación más informal de invitar a alguien a tomar algo; esas mismas realizaciones, cuando se enfocan hacia el interlocutor, es porque solicitan una invitación de mayor coste, como puede ser la invitación a cenar. La sugerencia *¿Por qué no...?* requiere también que la invitación sea de cierta importancia, así como *¿Qué te parece...?*. Las pre-invitaciones con personas cercanas son adecuadas sobre todo para situaciones de mayor compromiso, como ir a cenar. Sucede además en francés que las formas orientadas hacia el locutor como *Je t'invite* o *J'aimerais vous inviter* se emplean sobre todo para esas situaciones de mayor importancia.

Globalizando, podemos decir que invitar en español y en francés se concibe principalmente como una situación de riesgo para la independencia ajena, riesgo que busca atenuarse sobre todo por medio de las estrategias de cortesía negativa mencionadas. Es lo mismo que sucede con otros actos de habla, como *ofrecer* o *proponer*, como hemos mostrado en otros lugares (Ruiz de Zarobe 2000, 2001). Pero también, invitar se presenta como una situación de acercamiento entre los individuos al proponer una acción común. Invitar en español y en francés representa un claro exponente de la paradoja de la imagen social del individuo, que se debate entre la implicación y la independencia: las distintas estrategias optan, en primer lugar, por prevenir el eventual atentado contra la independencia ajena, y, en segundo, por tender lazos de unión que favorezcan el acercamiento social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aston, G. (ed.) 1988: *Negotiating service. Studies in the discourse of bookshop encounters*, Bolonia, CLUEB.
- Aijmer, K. 1996: *Conversational routines in English. Convention and creativity*, Londres y Nueva York, Longman.
- Bach, K. y Harnish, R. M. 1979: *Linguistic communication and speech acts*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Blum-Kulka, S. H. y otros (ed.) 1989: *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood, N.J., Ablex.

- Bravo, D. (dir.): *Programa Edice (Estudios del discurso de cortesía en español)*, <http://www.edice.org/>.
- y otros (eds.) 2004: *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Ariel Lingüística.
- Brown, P. y Levinson, S. 1987: *Politeness. Some universals in language usage*, Cambridge, University Press.
- Conein, B. 1986: «Conversation et interaction sociale: analyse de séquences d'offre et d'invitation», *Langages* 81, págs. 111-120.
- Fant, L. 1989: «Cultural mismatch in conversation: Spanish and Scandinavian communicative behaviour in negotiation settings», *Hermès* 3, págs. 247-265.
- Fraser, B. 1975: «Hedged performatives», en Cole y Morgan (eds.) *Syntax and Semantics*, Vol. III, *Speech Acts*, Nueva York, Academic Press.
- Geis, M. L. 1995: *Speech acts and conversational interaction*, Cambridge, University Press.
- Hancher, M. 1979: «The classification of cooperative illocutionary acts», *Language in Society* 8, 1, págs. 1-14.
- Haverkate, H. 1994: *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*, Madrid, Gredos.
- Held, G. 1995: *Verbale Höflichkeit. Studien zur linguistischen Theorienbildung und empirische Untersuchung zum Sprachverhalten französischer und italienischer Jugendlicher in Bitt- und Dankessituationen*, Tübinga, Narr.
- Holmes, J. 1995: *Women, men and politeness*, Nueva York, Longman.
- Isaacs, E. A. y Clark, H. H. 1990: «Ostensible invitations», *Language in Society* 4, págs. 493-509.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1992, 94: *Les interactions verbales* (tomos II, III), París, Armand Colin.
- 1997: «A multilevel approach in the study of talk-in-interaction», *Pragmatics* 7, 1, págs. 1-20
- 2001: *Les actes de langage*, París, A. Colin.
- Lacroix, M. 1990: *De la politesse. Essai sur la littérature du savoir-vivre*, París, Commentaire/Juliard.
- Leech, G. 1983: *Principles of pragmatics*, Londres, Longman.
- Márquez Reiter, R. 2000: *Linguistic Politeness in Britain and Uruguay: A contrastive Study of Requests and Apologies*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Company, *Pragmatics y Beyond New Series*, pág. 83.
- Mulder, G. 1993. «¿Por qué no coges el teléfono?: acerca de los actos de habla indirectos», en Haverkate, H. y otros, *Aproximaciones pragmlingüísticas al español*, Amsterdam-Atlanta, Rodopi.
- Oralia 2001: «Análisis del discurso oral», *Oralia*, pág. 4.
- Placencia, M. E. y otros (eds.) 2002: *Actos de habla y cortesía en español*, Birkbeck College/Universidad de Estocolmo, *Lincoln Studies in Pragmatics* 05.
- Picard, D. 1995: *Les rituels du savoir vivre*, París, Seuil

- Ruiz de Zarobe, L. 2000: «Ofrecimiento y cortesía en francés», *Estudios de Lingüística*, 14, págs. 185-197.
- 2000-2001: «Estrategias de invitación en español e imagen social de los hablantes: un estudio empírico», *Pragmalingüística*, 8-9, págs. 261-278.
- 2001: «Las imágenes de los interlocutores en el acto de habla *proposición* en francés», *Sintagma*, 13, págs. 35-53.
- Schegloff, C.A. 1980: «Preliminaries to preliminaries: Can I ask you a question?», *Sociological Inquiry*, 50, págs. 104-152.
- Scollon, R. and Scollon, S. W. 1995: *Intercultural communication*, Oxford, Cambridge, Blackwell.
- Searle, J. R. 1979: *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts*, Cambridge, Cambridge University Press.
- y Vanderveken, D. 1985: *Foundations of illocutionary logic*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Singy, P. y Trudgill, P. (eds.) 1997: *Communication et pragmatique interculturelles*, Neuchâtel, Vals/Asla, pág. 65.
- Stenström, A.-B. 1994: *An introduction to spoken interaction*, Londres-Nueva York, Longman.
- Traverso, V. (ed.) 1999: *Perspectives interculturelles sur l'interaction*, Lyon, PUL.
- Tsui, A.B.M. 1994: *English conversation*, Oxford University Press.
- Watts, R. y alt. (eds.) 1992: *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*, Berlín-Nueva York, Mouton de Gruyter.
- Wierzbicka, A. 1991: *Cross-cultural pragmatics: the semantics of human interaction*, Berlín, Nueva York, Mouton de Gruyter.
- Wolfson, N. 198: «Invitations, compliments and the competence of the native speaker», *International Journal of Psycholinguistics* 8-4, págs. 7-22.
- 1988: «The bulge: a theory of speech behaviour and social distance», en Fine, J. (ed.), *Second language discourse: a textbook of current research*, Norwood, N.J., Ablex, págs. 21-38.