

Estrategias epistémicas empleadas en la mitigación de enunciados asertivos por parte de estudiantes universitarios de Puebla, México

Epistemic strategies used in the mitigation of assertive statements by university students from Puebla, Mexico

RESUMEN: El propósito de esta investigación es analizar el fenómeno de la mitigación y la imagen social en comportamientos comunicativos lingüísticos en la cultura mexicana desde una perspectiva pragmalingüística (Albelda y Cesteros, 2014; Briz, 2003; Brown & Levinson, 1987; Caffi, 1999; R. Lakoff, 1973; G. Lakoff, 1972; Leech, 1983). En el presente estudio, se analizó cómo los factores contextuales del coste social (factor social) e incertidumbre (factor cognitivo) determinan el uso de estrategias epistémicas de mitigación en enunciados asertivos (Czerwonka, 2012, 2014). Los datos se recolectaron mediante el instrumento conocido como Tarea de Finalización del Discurso (en inglés *Discourse Completion Task* (DCT), Blum-Kulka, 1982), el cual consiste en cuatro situaciones que representan las dos variables contextuales independientes del estudio: la incertidumbre del hablante (factor cognitivo) y la imposición social (factor social), lo que resulta en un diseño 2x2. El instrumento fue presentado a 80 estudiantes hablantes nativos del español, provenientes de una universidad pública de la ciudad de Puebla, México. Los resultados demuestran que en una situación con presencia de imposición social y de incertidumbre del hablante, mayor es la frecuencia de uso de estrategias epistémicas de mitigación, en concordancia con los estudios sobre mitigación. Sin embargo, se encontró que en situaciones de ausencia de coste social y certidumbre del hablante, la frecuencia de uso de estrategias de mitigación epistémicas es elevado, lo que sugiere que este grupo de informantes, en relación a su imagen social, lejos de velar por la imagen del otro(a), más bien se ocupan de velar por su propia imagen aparentando seguir las buenas maneras dentro de esta comunidad discursiva al ser políticamente correctos (Watts, 2003).

PALABRAS CLAVE: mitigación, imagen social, fuerza ilocutiva, coste social e incertidumbre.

ABSTRACT: The purpose of this research is to analyse the phenomenon of mitigation and social image in linguistic communicative behaviours in Mexican culture from a pragmalinguistic perspective (Albelda y Cesteros, 2014; Briz, 2003; Brown and Levinson, 1987; Caffi, 1999; R. Lakoff, 1973; G. Lakoff, 1972; Leech, 1983).

Gaspar Ramírez Cabrera

gaspar.ramirez@correo.buap.mx

Facultad de Lenguas, Benemérita

Universidad Autónoma de Puebla,

México

Recibido: 16/12/2022

Aceptado: 31/03/2023

VERBUM ET LINGUA

NÚM. 22

JULIO-DICIEMBRE 2023

ISSN 2007-7319

In the present study, it was analysed how the contextual factors of social cost (social factor) and uncertainty (cognitive factor) determine the use of epistemic mitigation strategies in assertive statements (Czerwionka, 2012, 2014). Data were collected using the instrument known as Discourse Completion Task (DCT) (Blum-Kulka, 1982), which consists of four situations that represent the two independent contextual variables of the study, namely, the uncertainty of the speaker (cognitive factor) and social imposition (social factor), resulting in a 2x2 design. The instrument was presented to 80 native Spanish-speaking students from a public university in the city of Puebla, Mexico. The results show that the greater the social cost and the greater the uncertainty, the greater the presence of epistemic mitigation strategies in accordance with the studies on mitigation. However, it was also found that there is an upward trend in the use of epistemic mitigation strategies even in situations with a lower degree of imposition and certainty of the speaker. This suggests that this group of informants, in relation to their social image, far from looking after the image of the other, they rather take care of looking after their own image, pretending to follow good manners within this discursive community by being politically correct (Watts, 2003).

KEYWORDS: mitigation, social image, illocutionary force, social imposition, uncertainty.

1. Introducción

En la comunicación interpersonal dentro del ámbito familiar, escolar o laboral es común hacer uso de la comunicación asertiva, en la cual destacan dos aspectos en el proceso de la comunicación del mensaje: lo que se quiere *informar* como parte del mensaje (el lenguaje como representación de la realidad) y las maneras o formas en que la información contenida en el mensaje se comunica o expresa (el lenguaje como producto social). En tanto tal, socialmente hablando, las *formas* se vuelven relevantes e importantes en las relaciones interpersonales, no sólo la información que se quiere transmitir en el mensaje.

En toda situación comunicativa, social y políticamente delicada, es observable que, al interactuar, los interlocutores modulan su discurso a fin de mantener relaciones interpersonales favorables, valorando el efecto, positivo o negativo, que tiene en la comunicación lo que se dice en el discurso, y con ello, logran evitar alguna probable amenaza a la imagen de alguno de los interlocutores, creando a la vez una atmósfera y ambiente

social propicio para la convivencia y el consenso (Briz, 2005,2006; Fraser, 1980; Caffi, 1991,2007). Al reducir los efectos negativos que pudiera tener un enunciado sobre su(s) interlocutor(es), el hablante, de cierta forma, procura alcanzar la equidad mediante la negociación de sus relaciones interpersonales (Fraser, 1980). En este sentido, Caffi (1991) propone que la mitigación debe entenderse tomando en consideración el elemento de la enunciación con el cual interactúa así como una clasificación de los marcadores discursivos empleados como atenuantes: epistémicos, interpersonales y aquellos marcadores del discurso que indican el origen o fuente de la enunciación.

En la presente investigación se examina cómo los hablantes modulan su lenguaje en situaciones de imposición social e incertidumbre del hablante, atemperando su discurso con el fin de alcanzar la aceptación y el consenso, desarrollando así su agenda comunicativa. En la investigación se abordaron dos aspectos del proceso de mitigación: (a) la correspondencia existente

entre la imposición social e incertidumbre del hablante con la frecuencia de uso de atenuantes epistémicos en la mitigación de enunciados asertivos y (b) el análisis de la *imagen social* que estos mismos participantes proyectan al emplear estrategias epistémicas de mitigación. Consecuentemente, se analizaron los atenuantes epistémicos empleados en la mitigación de actos asertivos en situaciones de imposición social e incertidumbre del hablante, siendo mi población de estudio el sector de jóvenes entre 17 y 25 años de edad, estudiantes universitarios de la ciudad de Puebla, México.

2. Marco teórico y antecedentes de investigación

Desde una perspectiva social, de los modelos teóricos que se han tomado en cuenta por su importancia al estudio de la relación entre lengua, lenguaje y comunicación, destacan por sus aportaciones al estudio de la cortesía, en general, y la mitigación, en particular, las máximas conversacionales de Grice (1975), las reglas de cortesía de Lakoff (1973), el principio de cortesía de Leech (1980, 1983), la teoría de la relevancia de Sperberg & Wilson (1995) y la cortesía verbal de Haverkate (1994), por citar sólo algunos de los más conocidos dentro de la literatura. A pesar de las críticas recibidas, el modelo estratégico propuesto por Brown y Levinson (1978, 1987) es el mayormente aceptado en la comunidad pues es considerado entre los más destacados. Así, he decidido emplear dicho modelo para llevar a cabo esta investigación.

Brown and Levinson (1987) acuñaron la noción universal de cara (*face*). Estos autores destacaron la noción de imagen individua-

lista del hablante y distinguieron dos aspectos de la imagen que aseguran son universales: imagen positiva e imagen negativa. La imagen positiva refiere al deseo de ser apreciado o aceptado (ejemplo, al buscar el consenso, la solidaridad, la reciprocidad), mientras que la imagen negativa refiere a la necesidad de ser independiente, de no ser molestado, a la demarcación del territorio (ejemplo, ser respetuoso, el empleo de formas indirectas). Así, la imagen está en juego en todo momento de la interacción interpersonal pues es algo que se puede perder y, por lo tanto, el hablante debe llevar a cabo actividades de imagen. Aunque se han empleado distintas etiquetas para clasificar la imagen social (Scollon y Scollon, 2001; Briz, 2003), en general, los distintos autores coinciden en la característica dual de la noción de imagen arriba mencionadas, pero las distinguen en la manera en que cada cultura las emplea ya sea para acercarse o para alejarse socialmente, mostrando un sentido de pertenencia al grupo o de autonomía delimitando territorios.

En este sentido, las investigaciones empíricas que se han realizado sobre el sistema de cortesía en español han replanteado la noción de imagen (*face*) tal y como fue propuesta originalmente por Brown & Levinson, al demostrar que la cortesía se manifiesta de manera diferente según el sistema de valores culturales del grupo (Felix-Bradesfer, 2006).

Para el estudio de la mitigación en el español, me he basado primordialmente en las distintas estrategias lingüísticas atenuadoras que aparecen en la ficha propuesta por Albelda y Cesteros (2014). Sobre la mitigación, en general, se reconocen dos

funciones fundamentales para su estudio, a saber, la función epistémica y la función interpersonal de la mitigación (Brown y Levinson, 1987; R. Lakoff, 1973; G. Lakoff, 1972; Albelda y Cesteros, 2011; Briz, 2005). Por función epistémica se entiende la difuminación del significado lógico proposicional de un enunciado lo que se conoce como disminución de la fuerza locutiva del enunciado (acto de habla). En cambio, por función interpersonal se entiende la disminución de la fuerza ilocutiva de un enunciado, esto es, la disminución de los efectos negativos que la fuerza ilocutiva de un acto de habla, tales como los pedidos, las solicitudes, las opiniones o los juicios pudiera ejercer sobre el oyente (fuerza per-locutiva).

Con respecto a los factores que motivan la mitigación se han considerado primordialmente el poder, el estrato social, la distancia y la imposición sociales o coste social como los principales desencadenantes de estrategias de mitigación. Entre los factores que motivan el uso de la mitigación en el interlocutor se encuentra el grado de imposición social (House & Kasper 1981; Brown & Levinson 1987; Leech 1983). En esta misma línea de investigación, Czerwionka (2010), Martinovski et al. (2005) y Hübler (1983) analizan el factor social de la imposición como un potencial estresor. House & Kasper (1981), Prince et al. (1981), Brown & Levinson (1987), Caffi (2006), en sus investigaciones sobre mitigación encontraron que el incremento en el grado de imposición está por lo general asociado al uso de mecanismos de mitigación en *situaciones socialmente delicadas*.

Adicionalmente, Fraser (1975), Brown y Levinson (1978, 1987) señalan que las motivaciones y los efectos de la mitigación se pueden encontrar atendiendo al tipo de relaciones sociales existente entre los participantes de un evento comunicativo tales como el estatus y la clase social a la que pertenecen. En el análisis de sus investigaciones sobre las motivaciones de la mitigación consideraron que la distancia social y el poder económico de los participantes configuran el uso de enunciados con significado mitigado en las interacciones interpersonales. Consecuentemente, la motivación de la mitigación y sus efectos estarían estrechamente anclados, por un lado, a factores sociales de los participantes tales como el estatus social, el poder y la distancia social, así como con el grado de imposición o coste social, esto es, la valoración económica o sentimental que el hablante le otorga a algún objeto material dentro del evento comunicativo.

Czerwionka (2010) estudia la imposición social como el factor social de la Situación en su investigación. Así, propone dos situaciones. En una situación el hablante da una mala noticia a su interlocutor: el auto del interlocutor ha sido robado, lo que presupone una situación de mayor imposición. En cambio, dada la importancia que un auto o una jarra de vidrio tiene en la vida de las personas, una situación de menor imposición sería aquella situación en la cual el hablante le tiene que informar a su interlocutor que la jarra de vidrio del interlocutor, está rota. Por lo tanto, el robo de un auto se considera una situación de mayor imposición social en comparación con, por ejemplo, el robo de una jarra de

vidrio o informar que la jarra está rota, lo que resultaría en una situación de menor imposición social, aunque en otras situaciones la jarra pudiera tener un alto valor sentimental, ya no económico.

Al respecto, Briz (2003) discute y comenta sobre las escalas de atenuación y menciona que los individuos le conceden importancia al objeto del discurso en un evento comunicativo, dependiendo de la temática o acciones de determinadas situaciones, por ejemplo, el grado de imposición asociado con el préstamo de un automóvil en relación al préstamo de un libro, pues no es lo mismo pedirle a alguien su coche que pedirle un libro o un café y, concluye que la temática sería uno de los factores de la situación determinante de la presencia de mayor atenuación en la interacción coloquial en España.

No obstante, Czerwionka (2010) encontró que el empleo de marcadores epistémicos de mitigación entre sus informantes es muy bajo. De acuerdo con los resultados de sus datos sobre el estudio de la mitigación en español, la hipótesis de que el uso de marcadores epistémicos se emplea comúnmente como estrategia de mitigación es cuestionable y, agrega, hay necesidad de llevar a cabo investigación adicional que incluya más datos para así verificar o falsar las aseveraciones sobre el proceso de mitigación.

3. Metodología

Los datos se recolectaron mediante el instrumento conocido como Tarea de Finalización del Discurso (en inglés *Discourse Completion Task* [DCT]) (Blum-Kulka, 1982), el cual consiste en cuatro situaciones

que representan las dos variables contextuales independientes del estudio: la incertidumbre del hablante (factor cognitivo) y la imposición social (factor social), lo que resulta en un diseño 2x2. El instrumento fue presentado a 80 estudiantes hablantes nativos del español, provenientes de una universidad pública de la ciudad de Puebla, México.

El instrumento incluye cuatro situaciones que representan presencia o ausencia tanto de imposición social como de incertidumbre en el hablante. Cada respondiente recibió solamente la descripción de una de las cuatro situaciones, quien de manera *escrita* responde al cuestionario de una situación. Por ejemplo, situación A con presencia de imposición social e incertidumbre del hablante. Luego, se le pide que responda natural y espontáneamente como lo haría en una situación de su vida cotidiana. Los datos obtenidos se analizaron a fin de (1) identificar cuáles estrategias epistémicas ocurren en la mitigación de actos de habla asertivos en situaciones de *imposición social e incertidumbre del hablante* (Czerwionka, 2010, 2012, 2014) y (2) comprender qué relación guardan el uso de estrategias epistémicas de mitigación con imagen social que proyectan los participantes (Briz, 2005, 2006; Felix Bradesfer, 2006).

Los segmentos discursivos proporcionados por los sujetos me han ofrecido material auténtico para el análisis de las estrategias de mitigación, así como con las actividades de imagen de los hablantes dentro de una situación comunicativo potencialmente conflictivo, controversial, y/o polémico (Briz, 2003). Es de notar en este tipo de situaciones las aseveraciones, las opiniones y los juicios pueden poner en riesgo

la imagen de los interlocutores al poder ser considerado persona irresponsable, displicente, con quien no se puede confiar. Por ejemplo.

*Hola, sabes, surgió un problema, **dejé tu motocicleta en el estacionamiento que está afuera de mi casa**, y, cuando salí, **ya no estaba** (la motocicleta) y los vecinos me dijeron que vieron que unas personas la robaron, te juro que estoy muy apenado contigo, no sé qué es lo que voy a hacer, te pido mil disculpas y prometo que haré todo lo posible por recuperarla.*
Caso B9

Por otra parte, la noción de situación se refiere a la vinculación entre las siguientes componentes: la mayor o menor relación de igualdad social y funcional entre los interlocutores que participan en la interacción, la mayor o menor relación vivencial de proximidad (saberes compartidos), la mayor o menor cotidianidad temática del

evento comunicativo, el fin interpersonal predominante de la comunicación y al espacio o marco cotidiano en que se desarrolla (Briz, 2006).

En esta investigación, las situaciones estudiadas incluyen tanto un factor externo (coste social) como un factor interno (incertidumbre del hablante) que son las variables independientes del estudio a fin de determinar qué efecto tienen sobre la selección de estrategias epistémicas de mitigación de actos asertivos al dar una mala noticia. Así, la Situación A quedó conformada por presencia de coste social (motocicleta) e incertidumbre del hablante, mientras que la Situación B se distingue por presencia de coste social (motocicleta), pero certidumbre del hablante. En tanto que la Situación C se caracteriza por ausencia de coste social (juego de copias) e incertidumbre del hablante, mientras que la Situación D presenta ausencia de coste social (juego de copias) y certidumbre del hablante.

Figura 1

	COSTE SOCIAL (Presencia)	COSTE SOCIAL (Ausencia)
INCERTIDUMBRE	Situación A: Motocicleta. Incetidumbre.	Situación C: Juego de copias. Incetidumbre.
CERTIDUMBRE	Situación B: Motocicleta. Certidumbre.	Situación D: Juego de Copias. Certidumbre.

Situación A: (Motocicleta / Incertidumbre)

Haces una visita al departamento de tu compañero de clase de la universidad para devolverle la motocicleta que te prestó el día anterior. Te enteras, por las últimas noticias, que en esa colonia existe un alto índice de robo de autos. Dejas estacionada la motocicleta enfrente de la casa de tu compañero en un aparcamiento prohibido, pensando que no demorarías. Luego, te diriges al departamento de tu compañero y en el camino te encuentras a su hermano, quien también posee un juego de llaves de la moto. Después de media hora, sales y no encuentras la moto; la buscas y no la encuentras. Al poco rato, llega tu compañero.

1) ¿Qué le dices?

Situación B: (Motocicleta / Certidumbre)

Dejaste estacionada enfrente de tu casa la motocicleta que tu compañero de la universidad te prestó el día anterior. Te enteras, por los vecinos, que unos sujetos llegaron y robaron la motocicleta. En ese momento, llega tu compañero por la motocicleta.

Situación C: (Juego de copias / Incertidumbre.)

Tu compañero de clases de la universidad te prestó sus copias de la antología de teorías del aprendizaje para que la fotocopies. En ese momento recibes una llamada por celular, dejas tu juego de copias y las de tu compañero sobre el mostrador y contestas; luego tomas tu juego de copias, continúas hablando por teléfono y te marchas de ahí, sin darte cuenta que dejaste las copias de la antología de tu compañero sobre el mostrador. Cuando regresas, el juego de copias ya no está. El empleado de mostrador que te atendió, y quien acaba de salir por sentirse enfermo, pudo haberla tomado. Al final no estás seguro qué sucedió con las copias. En ese momento llega tu compañero.

Situación D: (Juego de Copias / Certidumbre)

Entras a la fuente de sodas, te sientas y pones en la mesa tu mochila que lleva las copias de la antología que tu compañero de la universidad te prestó. Hay un hombre sentado justo a un costado de tu mesa. Ordenas una torta y un vaso de agua de horchata. Vas al baño. Mientras estás en el baño, el hombre se levanta, se dirige hacia tu mesa, toma tu mochila y sale huyendo. Los meseros nada pudieron hacer. A tu regreso, te enteras de lo sucedido. En ese momento tu compañero llega y te pide su antología.

El instrumento demanda, por tanto, que el participante exprese la mala noticia a su interlocutor al momento de encontrárselo. Las situaciones propuestas conllevan a que este mismo participante deba asumir una postura en cuanto al grado de responsabilidad y/o compromiso por el devenir de los hechos (Jaffe, 2009). Aquí habría que mencionar que la “credibilidad” con la cual los informantes tratan de *convencer* a sus interlocutores es algo que se genera a través del discurso reportado (la narración) por lo que entra en juego en el “reporte” las estrategias que el hablante utiliza para maximizar la credibilidad de lo que está diciendo. Ya dentro del mensaje, la eficacia y eficiencia en el uso de estrategias epistémicas de mitigación, le permiten al participante, como a cualquier otra persona perteneciente a una cierta comunidad discursiva, realizar con éxito su agenda comunicativa. Otro aspecto a destacar del instrumento es que nos permite resguardar el anonimato y la secrecía del informante ya que la recolección de los datos se realiza en grupo aunque cada informante debe responderlo de manera individual lo que fomenta un

ambiente de confianza y tranquilidad para expresarse “libremente”.

Sin embargo, como cualquier otro instrumento de recolección de datos, el Instrumento de Finalización del Discurso tiene debilidades y carencias evidentes. Por ejemplo, la dificultad o imposibilidad para registrar la espontaneidad del discurso oral tal y como ocurre en situaciones reales de la vida cotidiana, esto es, la información paralingüística presente en los gestos, la entonación, las pausas y silencios propios de un evento comunicativo.

3 Estrategias epistémicas presentes en la mitigación de actos asertivos

Para el análisis, codificación y etiquetamiento de las estrategias epistémicas de mitigación. Primeramente, las situaciones se ordenaron ascendentemente para su análisis. Así, se analizó la Situación 1 para continuar con la Situación 2 y así sucesivamente hasta la Situación 20. Esto se repitió en cada una de las cuatro situaciones. Las estrategias epistémicas de mitigación que se encontraron en las muestras quedaron agrupadas en dos clases de acuerdo con criterios tanto gramaticales como sintáctico-gramaticales (Albelda y Cesteros, 2014; Briz, 2005, 2006):

- (a) Clase I: Categorías Gramaticales (verbos, adverbios, pronombres indefinidos e indeterminados).
- (b) Clase II: Recursos Sintáctico-Gramaticales (la Negación, el Condicional).

Clase I: Categorías Gramaticales

Las siguientes categorías gramaticales sirven para expresar incertidumbre sobre la

realidad: verbos (*poder, creo, supongo, pienso*); formas adverbiales (*quizás, a lo mejor*); y pronombres indefinidos e indeterminados (*algo, alguien*).

a. El verbo

Se encontró el empleo de **verbos epistémicos** para indicar el grado de certeza que tiene el hablante con respecto a los hechos consumados: *Creer, Pensar, Parecer, Saber, Darse cuenta (frasema/colocación), Acordarse (recordar), Imaginar, Poder*.

Creo que **tu hermano se la pudo haber llevado**.

creo en la posibilidad de que **él pudo haberla tomado**.

creo que **una vez me contaste que él también tenía llaves de la moto**
creí que **no tardaría mucho**.

y él es el único que pudo haberla tomado para...

creo que **acabo de perder tus copias**.

Perífrasis verbales

Entre los recursos sintácticos empleados se encontró el uso de los tiempos compuestos en forma de perífrasis verbales constituidas por un verbo modal claramente epistémico (*poder*) que contribuye y refuerza el grado de incertidumbre del hablante; se puede decir que el verbo auxiliar junto con el participio pasado del verbo principal, el cual suele ser un verbo transitivo característico de las perífrasis verbales en español, expresa el aspecto imperfectivo del enunciado lo que evoca y refuerza en el oyente que el evento sea considerado como algo distante, remoto, una posibilidad dentro de un mundo posible en relación al mo-

mento en el que se desarrolla el evento comunicativo. Así, se evita ser tajante mediante recursos sintácticos. Con el fin de evocar en su interlocutor una situación de imprecisión, vaguedad e indeterminación, los informantes emplearon desde un simple atenuador, hasta casos que muestran un encadenamiento de atenuadores que puede llegar a incluir verbos, adverbios y perífrasis verbales:

*Y parece que **la han robado**.*

*Creo que **tu hermano se la pudo haber llevado**.*

*Creo en la posibilidad de que él pudo haber**la tomado** (Contexto A)*

b. El adverbio

El uso de formas adverbiales es otra de las estructuras gramaticales que aparecen en las muestras obtenidas. Los **adverbios epistémicos** expresan con claridad imprecisión e indeterminación semánticas que son, propiamente hablando, una de las características sobresalientes de la mitigación. Son por excelencia las formas mediante las cuales los hablantes expresan el grado de incertidumbre sobre el estado de cosas en el mundo. Veamos algunos ejemplos en los que podemos advertir el uso de significados mitigados en los enunciados:

*(17) A lo mejor **él se la llevó**...*

*(18) y tal vez **se la llevó**...*

c. El pronombre indefinido.

Otra de las estructuras gramaticales que se encontraron y mediante la cual los informantes pudieron expresar imprecisión e indeterminación semántica es a través del uso

de **formas pro-nominales** impersonales e indefinidas tales como:

*(19) **Ha sucedido algo inesperado**,*

*(20) **alguien robó tu motocicleta**.*

4. Clase II: Recursos Sintáctico-Gramaticales

a. La negación

Asimismo, en situaciones de alto grado de imposición social la **Negación** juega un papel central en la negociación del significado interpersonal ya que el autor del texto puede utilizar esta estrategia gramatical para expresar, indirectamente, que no es totalmente responsabilidad suya el resultado de los acontecimientos; que lo que acontece es ajeno a su voluntad y no tiene control sobre ello, por lo que es algo que, a veces, es mejor decir que es desconocido, que no *se sabe*. De este modo, el hablante evade comprometerse con la verdad del contenido proposicional de su enunciado, verdad que lo puede comprometer y pretendiendo no saber nada, lo niega todo a fin de librarse y mantenerse al margen de compromisos. Como lo podemos observar en el caso de la Situación B, el cual se caracteriza por mayor coste social y certidumbre del hablante lo que implica que el hablante sabe lo que aconteció dentro del evento comunicativo, es notorio y llama realmente la atención cómo el hablante evade su responsabilidad pues evita comprometerse con lo dicho. Consideremos las siguientes instancias que se utilizaron al momento de emitir la mala noticia para dicho contexto:

(23)

*(a)... **yo la dejé ahí** no sé qué pasó*

*(b)... no sé qué es lo que **voy a hacer***

- (c)... no sé cómo decírtelo, **pero se chingaron tu motocicleta**
- (d)... realmente no sé cómo decirlo.
- (e)... no sé qué más decirte **para que no te enojés**
- (f)...pero no noté nada extraño
- (g)..., yo no vi nada
- (h)...pero eso no quita (negación) que me haga responsable por ello
- (i)..., esto no es algo que **los dos hacemos planeado**

b. El condicional

Adicionalmente, se encontró el uso de la estructura gramatical del *Condicional* para indicar la posibilidad de que algo, o alguien, exista o que haya realizado algo. El uso del **Condicional** es otra de las estrategias empleadas por los hablantes para modular su lenguaje en condiciones de presión sico-social a través de valoraciones que indican que el suceso narrado no es parte de la situación; el hablante expresa el suceso como algo remoto, algo que existe en un mundo posible. Esta posibilidad de construcción de mundos posibles dejaría entrever al interlocutor que el hablante intenta dar una opción, una alternativa pero de un mundo posible de ahí el uso del modo subjuntivo. De este modo evita ser tajante y, muy importante, comprometerse con el suceso a través de lo que dice; el hablante espera que la cláusula subordinada sea aceptada como condición preparatoria de un anhelo sobre la realidad:

- (25) Si yo hubiese tenido más cuidado, **esto no habría pasado.**

Por otra parte, el empleo del condicional como parte de la cláusula subordinada, deja entrever que el hablante acepta comprometerse con los hechos sólo si se cumple la condición expresada en la cláusula subordinada lo que sugiere que pretende desmarcarse de las consecuencias negativas que el fatídico desenlace le acarrearía, lo que podemos constatar en el siguiente caso en una situación con presencia de imposición social e incertidumbre:

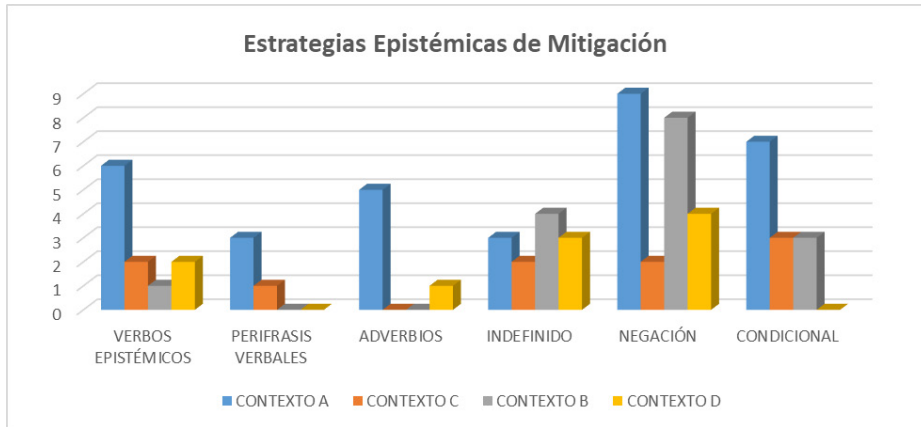
- (26) Si tu hermano no la tuviera, **te la pagaría** (la moto).

En este caso el actor del texto se compromete a resarcir la afrenta expresándolo en la cláusula independiente, pero una vez que lo dicho en la cláusula subordinada se haya cumplido, con lo cual indica que él o ella no hará nada hasta no haberse cumplido la condición preparatoria en la cláusula dependiente, de este modo, evita comprometerse. El compromiso del autor con su texto está condicionado, así que si no se cumple tal condición el actor del texto se cura en salud al no responsabilizarse de los actos de habla que se suceden en el desarrollo del discurso.

5. Resultados

A continuación, se presentan los datos graficados y agrupados de acuerdo a las dos clases de categorías propuestas para la organización de las estrategias epistémicas de mitigación en situaciones de imposición social e incertidumbre del hablante (Ver Figura 2).

Figura 2. Estrategias Epistémicas de Mitigación.



Empecemos con el análisis de resultados de la Clase I: Categorías Gramaticales. Al comparar las frecuencias en el uso de **verbos epistémicos** entre la Situación D y la Situación B, en ambas el hablante conoce el devenir de los acontecimientos. Aunque las frecuencias de uso son bastante semejantes, con un 15.7 % y 10.5 % respectivamente, llama la atención que la situación D (juego de copias / certidumbre) muestre mayor frecuencia en el uso de estrategias epistémicas. Son precisamente estos resultados los que no coinciden con lo que se espera de la teoría, debería haber menor presencia de estrategias atenuadoras en el caso del juego de copias y mayor número de estrategias atenuadoras en el caso de la motocicleta. Estos resultados sugieren que los hablantes desarrollan actividades de imagen negativa a través del uso verbos epistémicos como estrategia de mitigación de enunciados asertivos para alcanzar acuerdos, evita así ser tajante en su comunicación asertiva. Así mismo, estos

informantes lejos de cuidar la imagen de sus interlocutores, procuran velar por la suya propia en un afán de seguir las pautas sociales de la comunidad discursiva.

Ahora bien, al observar y analizar los datos entre la Situación B (motocicleta / certidumbre) y la Situación C (juego de copias / incertidumbre), se encuentra que hay una proporción de 2 a 1; mientras que entre la Situación B (motocicleta / certidumbre) y la Situación D (Juego de copias / certidumbre) se presenta una proporción de 2 a 1 lo que indica que la frecuencia de uso de **verbos epistémicos** es muy homogénea entre estos tres contextos; no hay distinción significativa en la frecuencia de uso de los verbos epistémicos en estos tres contextos. Así, en el caso de las Situaciones C y D, los informantes tienden a emplear estrategias epistémicas de mitigación en situaciones de ausencia de imposición social, lo que sugiere un uso con la intención de curarse en salud, de cuidar su propia imagen puesto que se ocupan mucho del qué dirán, siguen

las normas para proteger su imagen social. Pero ello tiene una ventaja, a nivel interpersonal estos interlocutores no sólo están disminuyendo el significado proposicional en sus enunciados, sino que también logran una meta, a saber, lograr el consenso o el acuerdo entre las partes (Albelda y Cesteros, 2014; Briz, 2005, 2006). Al recurrir al uso de **verbos epistémicos** en situaciones de ausencia de imposición social y certidumbre del hablante nos indica una predilección del hablante por agradar a su interlocutor, por quedar bien con el otro. Esto implica que los informantes, al emplear estas estrategias epistémicas de mitigación, no cuidan la imagen del otro, todo lo contrario lo hacen para cuidar su propia imagen al *aparentar* ser una persona respetable y confiable.

Con respecto al uso de las **perífrasis verbales** cabe destacar que los informantes de la Situación A presencia de coste social y Situación C con ausencia de coste social fueron las únicas en las que se encontró esta estrategia con una frecuencia de uso de 3.8 %, esto significa que su frecuencia de uso es bastante baja. El respondiente utiliza esta estrategia para establecer una postura de distanciamiento estrechamente vinculada al grado de compromiso. Los informantes en consecuencia evitan abiertamente comprometerse con lo dicho al emplear dicha estructura sintáctica. En cambio, en la Situación C, a pesar de haber un alto grado de incertidumbre, el empleo de esta estrategia por parte de los informantes es muy bajo, lo que llama poderosamente la atención ya que estamos en un caso de alto grado de incertidumbre en lo que se espera un

mayor uso de perífrasis verbales. Esto sugiere que el factor cognitivo de la incertidumbre del hablante se vuelve irrelevante en ausencia de coste social lo que da como resultado que la frecuencia de uso de **perífrasis verbales** sea bastante baja.

En lo concerniente al uso de **adverbios** como estrategia de mitigación epistémica es de esperar que, con la presencia de imposición e incertidumbre, mayor será el uso de **adverbios** de probabilidad. Es importante mencionar que la Situación A (imposición social / incertidumbre) es en la que más se empleó esta estrategia con un porcentaje del 25 %, esto es, 5 respondientes de 20 la emplearon. En este caso se presenta mayor incertidumbre por lo que aparecen **adverbios** que expresan probabilidad, relativizando así la responsabilidad del hablante con la aseveración, al expresarla de manera menos asertiva. Ahora bien, en ausencia de imposición, el efecto del factor interno del grado de incertidumbre se vuelve irrelevante, como se puede observar por la baja frecuencia de uso de adverbios de probabilidad en las Situaciones C y D con ausencia de coste social. Aunque por sus características semánticas es difícil la presencia de este tipo de adverbios en las Situaciones con mayor certidumbre, llama poderosamente la atención que el único uso de esta estrategia se haya dado en la Situación D, ausencia de imposición social y certidumbre, pero ninguno en la Situación C, ausencia de imposición social e incertidumbre.

El empleo de formas indeterminadas es también una característica de las estrategias epistémicas de mitigación. Con respecto al uso de **formas pro-nominales**

impersonales e indefinidas, se observó que la frecuencia en su uso es bastante homogénea en relación con los cuatro contextos con un 15 % en promedio. Aquí llama la atención que fue la situación B la que tuvo el mayor número de respondientes que emplearon esta estrategia, lo que se explica por la presencia de imposición social y certidumbre, lo que favorece **formas pro-nominales** impersonales e indefinidas pues expresan indeterminación, vaguedad por lo que serán candidatas para presentar una postura del informante de distanciamiento con respecto a compromisos y lazos de responsabilidad. Ahora bien, ya que el empleo de las formas pronominales es bastante proporcional en los cuatro contextos, esto es indicio de que estas formas no son sólo útiles en la difuminación del significado proposicional de lo que se dice, también son bastante comunes para conciliar posturas, tener un aliado.

Con respecto a la clase II, la **negación** resultó ser la estrategia más empleada, con un 22 % del total de las estrategias epistémicas de mitigación de los cuatro contextos. Destacan por su alta frecuencia tanto la Situación A (*imposición social e incertidumbre*) con un 39.1% como la situación B (*imposición y certidumbre*) con un 34.7 %. Sobre la Situación A, se puede mencionar que por la presencia de imposición e incertidumbre, se esperaría que los hablantes evitasen comprometerse con los resultados fatídicos de este tipo de suceso comunicativo, máxime si existe un alto grado de incertidumbre sobre el objeto del discurso. Esta presuposición es consecuente con los datos obtenidos en la muestra pues 9 (45 %) de 20, decidieron recurrir a esta estrategia. Así, se

convierte dentro del discurso en una forma explícita de evitar comprometerse con lo expresado en el significado proposicional; es una forma tajante de evitar reconocer compromisos y responsabilidades.

Yo la dejé ahí no sé qué pasó
No sé qué es lo que voy a hacer
Pero no noté nada extraño
Yo no vi nada
No sé cómo decírtelo, pero se chingaron tu motocicleta
Realmente no sé cómo decirlo.
No sé qué más decirte para que no te enojés (Contexto B)

Pero no sé hacía dónde.
No pensé que el señor tuviera oportunidad de robar y salir corriendo de aquí,
A lado de mí estaba un sujeto pero no le tomé importancia (Contexto D)

Aunque a primera vista el verbo *saber* nos indica sin lugar a dudas que el hablante expresa directa y, tajantemente, certidumbre; este mismo verbo en situaciones con presencia de *coste social*, como es el caso de la Situación B, puede también indicar que el hablante evita responsabilizarse con las consecuencias nefastas que trae consigo aceptar y reconocer los hechos que derivan del alto grado de imposición, por lo que este hablante estaría fingiendo al pretender no saber. De esto se infiere que el uso de la negación con este verbo puede ser usado como un escudo, ya que al negar saber el estado de cosas en el mundo evita claramente comprometerse con los hechos; el hablante

se cura en salud al negar saber y, por tanto, no hay razón para considerar que es responsabilidad suya. Con este mismo uso se emplearon los verbos de percepción notar, *ver, darse cuenta* en los cuales el hablante busca evitar comprometerse o tener algún tipo de responsabilidad con los hechos.

A este respecto, llama poderosamente la atención la situación B. El hablante dice, por ejemplo, no saber, no darse cuenta o no haber notado nada extraño a pesar de que este mismo hablante sabe lo que le ha ocurrido a la motocicleta pues los vecinos se lo han informado (aparece como parte de la información situacional del instrumento que le fue proporcionado inicialmente). Estos hablantes, al parecer, fingen no saber, se excusan y se escudan en el no sé qué pasa aquí, la suerte me juega una mala pasada y, por tanto, no se quieren hacer responsables de algo que consideran no es responsabilidad exclusivamente suya. De acuerdo con los datos obtenidos, 8 informantes (40%) de 20 informantes decidieron emplear este recurso. Sin embargo, dado que hay un alto grado de certidumbre es llamativo que los informantes recurran a la **negación** para indicar que desconocen los acontecimientos, aún y cuando éstos mismos informantes están conscientes de la sucesión de los sucesos en el evento comunicativo. Por lo que se infiere que los informantes velan por sus propios intereses, por su propia imagen al negar tajantemente lo que saben, fingiendo no saber nada al respecto o aparentando desconocer; es preferible que se piense que estos informantes no saben absolutamente nada y, por lo tanto, nada o poco tienen que ver en los fatídicos eventos. Lo que refuerza la inferencia de que

estos informantes tienden a cuidar su propia imagen, pero también esperan con ello la aceptación del otro a través del acuerdo.

Con respecto a los resultados obtenidos en la Situación C y la Situación D, en las cuales hay ausencia de imposición social y certidumbre del hablante, también parecen reforzar la idea de que el hablante cuida su propia imagen, y no la de su interlocutor. Al considerar las frecuencias de uso que son 10 % y 25 % respectivamente, lo que significa que sólo 2 informantes de la Situación C emplearon la negación, mientras que 5 informantes de la Situación D emplearon dicha estrategia. A primera vista es evidente la diferencia en las frecuencias de uso de la **negación** entre las situaciones C y D. En este caso podemos observar que se reduce drásticamente el uso de la negación. Aquí los hablantes tienden a comprometerse y responsabilizarse con lo dicho. Esto es, expresan claramente enunciados en los que se comprometen y se responsabilizan con el significado proposicional en situaciones de ausencia de imposición social y, por tanto, no aparece la mitigación epistémica. No obstante, en situaciones con presencia de coste social, los informantes evitan comprometerse a través de la **negación**. Esta conveniencia por parte de los informantes para comprometerse con lo dicho, cuando las cosas no tienen valor y evitar comprometerse cuando las cosas tienen valor, sugiere que estos respondientes cuidan y velan por su imagen siempre aparentando ser personas respetables, confiables y honorables.

Con respecto al empleo del **Condicional** que aparece en cláusulas compuestas indican que el hablante acepta compro-

meterse con los hechos si y sólo si se cumple la condición expresada en la cláusula subordinada, lo que sugiere que pretende desmarcarse de las consecuencias negativas que el fatídico desenlace le acarrearía, como lo podemos observar en el siguiente caso:

Si tu hermano no la tuviera, te la (la moto) pagaría. Situación B

Cabe hacer algunas aclaraciones sobre el uso del **Condicional** como parte del repertorio de estrategias epistémicas de las que el hablante dispone. El hecho de que el condicional sea una cláusula subordinada que normalmente aparece como tema de una cláusula compleja, le permite al hablante expresar los sucesos que ocurren en el mundo de manera remota. Esta manera de expresar los hechos en el mundo, les sirve a los informantes para evitar comprometerse con el significado de sus enunciados, reportando el suceso como algo remoto, evitando responsabilizarse con lo que se dice y con lo dicho, pues de lo contrario adquirirían compromisos y responsabilidades económicas que no están dispuestos a asumir.

Nuevamente destaca la Situación A (motocicleta / incertidumbre), en la cual siete informantes emplearon esta estrategia, lo que representa el 35 % del total de las estrategias empleadas en los cuatro contextos. Esto es consecuente con la presencia de imposición social dentro de la situación, pero influenciada directamente por la presencia de incertidumbre. Esto demuestra la estrecha relación entre la imposición e incertidumbre como factores externos e

internos que inciden en la frecuencia de uso de estrategias epistémicas de mitigación. Pero más importante, demuestra que la incertidumbre adquiere relevancia en el discurso siempre y cuando haya presencia de coste social, de lo contrario se vuelve irrelevante y, por tanto, no hay presencia de estrategias epistémicas de mitigación.

Ahora bien, al comparar las Situaciones A y B (presencia de imposición social) con las Situaciones C y D (ausencia de imposición social), observamos que, por una parte, el 19 % la emplearon en los Contextos C y D, lo que representa una frecuencia de uso elevada si lo comparamos con que la frecuencia promedio de uso en la Situación B que también fue de 19 %, pero estamos hablando de que ésta última hay presencia de coste social (motocicleta) y, por tanto, requiere mayor presencia de estrategias atenuadoras. Esta concordancia en la proporción entre las Situaciones B, C y D en el uso del **Condicional** como estrategia epistémica de mitigación en la arena social es significativa. Aquí también, como en los casos anteriores, puede parecer que el informante protege la imagen de su interlocutor(a), pero debido a la concordancia de los porcentajes en situaciones, tan disímiles, se infiere que los hablantes velan más por su propia imagen, promoviéndose socialmente como personas consideradas, que se interesan por el prójimo.

6. Conclusiones

Las emociones negativas que están vinculadas a las valoraciones y evaluaciones que los hablantes realizan al verse inmersos en situaciones de estrés sicosocial estarían motivando el uso de estrategias epistémicas

de mitigación cuyos fines comunicativos serían el de lograr el consenso entre los interlocutores en la arena social. Adicionalmente, la gente de México, en general, está muy arraigada a sus costumbres y a su cultura, hechos que se traducen en calidez y hospitalidad en su interrelación personal (Camacho, 2013). Félix-Brasdefer (2006) destaca que en la cultura mexicana la noción de *sí mismo* (*'self'*) que los mexicanos proyectan resulta de los fuertes vínculos familiares o de amistad como miembros de un grupo.

En esta línea de investigación, se han considerado marcos epistémicos para llevar a cabo el estudio de la mitigación, confirmando el supuesto teórico de que en situaciones con un alto grado de imposición social el uso de marcadores epistémicos de mitigación es bastante predecible (Félix-Brasdefer, 2004 tomado de Czervionka, 2012), lo que concuerda con los hallazgos de la presente investigación. Sin embargo, los datos del estudio de Czervionka (2012) no concuerdan con dicha afirmación y explica que la divergencia entre sus resultados y los encontrados por Félix-Brasdefer (2004) se deben al marco temporal en el cual se llevaron a cabo dichas investigaciones.

Podemos ver que no existe un consenso en cuanto al grado de influencia de dichos factores contextuales. Más aún, en muchos

de los casos el estudio de la mitigación se basa en generalidades hechas a partir de la teoría. Consecuentemente, es necesario seguir orientando los estudios sobre la mitigación en el ámbito de la investigación empírica, lo que permitiría refutar o validar las afirmaciones y presupuestos sobre la mitigación.

Adicionalmente, de acuerdo con los resultados discutidos anteriormente se infiere que las estrategias epistémicas de mitigación empleadas por los informantes del estudio están asociadas con actividades de imagen negativa ya que a través de estas formas *indirectas* de difuminación del significado los hablantes se distancian del contenido de sus aseveraciones, al evitar ser directos. Sin embargo, el hecho de que en situaciones de ausencia de coste social y certidumbre del hablante, los hablantes emplearon de forma regular estrategias de mitigación epistémicas, sugiere que este grupo de informantes, en relación a su imagen social, lejos de velar por la imagen del otro(a), más bien se ocupan de velar su propia imagen aparentando seguir las buenas maneras dentro de esta comunidad discursiva al ser políticamente correctos (Watts, 2003). Así este grupo de hablantes de la cultura mexicana se posicionan hacia el otro de modo que “te trato como quiero que me trates” a través de actividades de imagen negativa.

6. Referencias

- Albelda, M. (2010). ¿Cómo se reconoce la atenuación? Una aproximación metodológica basada en el español peninsular hablado. *Descortesía en español Espacios teóricos y metodológicos para su estudio*. (Italia): EDICE.: 47 - 70
- Albelda, M. y Cestero A. M. (2011). De nuevo, sobre los procedimientos de atenuación lingüística, *Español Actual*, 96.: 121-155.
- Albelda, M., Briz, A., Cestero A. M., Kotwica D., y Villalba C. (2014). Ficha metodológica para el análisis pragmático de la atenuación

- en corpus discursivos del español. *Revista Oralía*.
- Briz, A. (2003). “La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española”, *Actas del Primer Coloquio del programa Edice*. “La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes”, en D. Bravo (ed.). *Estocolmo. Universidad de Estocolmo*, 17-46.
- Briz, A (2005). Eficacia, imagen social e imagen de cortesía Naturaleza de la estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española, *Estudios de la (Des)Cortesía en Español Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos* (pp. 53-92). Programa EDICE.
- Briz, A. (2007). Para un análisis semántico, pragmático y sociopragmático de la cortesía atenuadora en España y América, en *Lingüística Española Actual*, vol. XXIX/1, págs. 5-44.
- Blum-Kulka, Sh. (1982). Learning how to say what you mean in a second language: A study of speech act performance of learners of Hebrew as a second language. *Applied Linguistics* 3. 29-59.
- Brown, P & S. Levinson. (1978), *Universal in language usage: Politeness Phenomena*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Brown y Levinson (1987). *Politeness. Some universals in language usage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Caffi, C. (1999). On mitigation. *Journal of Pragmatics*, 31: 881-909.
- Camacho Gómez, Manuela (2013). Culturas negociadoras en México e Italia: Una aproximación comparativa. *Semestre Económico*. [online], vol.16, n.34 [cited 2023-06-01], pp.169-192. Available from: <http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-63462013000200008&lng=en&nrm=iso>. ISSN 0120-6346.
- Czerwionka, Lori A. (2010), *Mitigation in Spanish Discourse: Social and Cognitive Motivations, Linguistic Analyses, and Effects on Interaction and Interlocutors*. Dissertation presented to the Faculty of the Graduate School of the University of Texas at Austin.
- Czerwionka, Lori A. (2012). Mitigation: The combined effects of imposition and certainty. *Journal of Pragmatics*, 44, 1163-1182.
- Czerwionka, Lori A. (2014). Participant perspectives on mitigation: The impact of imposition and certainty. *Journal of Pragmatics*, 67, 112-130.
- Fraser, Bruce. (1976). Conversational mitigation. *Journal of Pragmatics* 4: 341-350.
- Fraser, Bruce. (2010). Pragmatic Competence: The Case of Hedging. *New approaches to Hedging Studies in Pragmatics* 9. 15-34. *Emerald*.
- Félix-Brasdefer, J. César. (2006). Linguistic politeness in Mexico: Refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish. *Journal of Pragmatics* 38 (2006) 2158-2187.
- Grice, Paul. (1975), *Lógica y Conversación*, en L. Valdés (Ed.), *La búsqueda del significado*, Madrid, Tecnos/Universidad de Murcia, pp. 511-530.
- Henk Haverkate. (1994). La cortesía verbal. Estudio pragmatolingüístico. *Gredos, Madrid*. 245 pp. 45. 475.
- Hübler, A. (1983). *Understatements and hedges in English*, Amsterdam: John Benjamins.
- Jaffe, Alexandra. (2009). Introduction: The Sociolinguistics of Stance. Stance. Sociolinguistic Perspectives. *Oxford Studies in Sociolinguistics*. (pp. 3-28).

- Lakoff, Georges (1972). Hedges: A study in meaning criteria and the logic of fussy concepts. *Papers from the English Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*: 183,228.
- Lakoff, Robin (1973). The logic of Politeness; or minding your p's and q's. *Papers from the ninth regional meeting*, Chicago, Chicago Linguistic Society.: 292-305.
- Prince, E. J. Frader y C. Bosk. (1982). On hedging in physician-physician discourse, en R. J: Di Pietro (ed.), *Linguistics and the Professions. Proceedings on the Second Annual Delaware symposium on language studies*: 83-97.
- Sperber, D. & Wilson, D. (1986) *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell. (Second edition 1995.)
- Scollon, Ron, Scollon, Suzanne W., 2001. *Intercultural Communication*, second ed. Blackwell, Malden, MA.
- Watts, Richard. (2003). *Politeness*. Cambridge University Press, Cambridge.