



UNIVERSIDAD CENTRAL "MARTA ABREU" DE LAS VILLAS
VERITATE SOLA NOBIS IMPONETUR VIRILISTOGA. 1948

Facultad de Humanidades

Tesis en opción al grado de Licenciatura en Letras

Análisis de los actos de habla en la comunicación
entrenador-atleta en el contexto de la competencia de
boxeo

Autor: Luis Ramón Campo Yumar

Tutora: MSc. Madeleyne Bermúdez Sánchez

Villa Clara, 2016

Exergos

Es bueno todo discurso que cumple su cometido.

ISÓCRATES

Al lingüista no debería serle ajeno nada lingüístico. La perspectiva pragmática es un intento de echar luz sobre más fenómenos para entender mejor cómo funciona la lengua en la realidad cotidiana de la vida: el cómo, qué, por qué, para qué de nuestros incesantes discursos.

GRACIELA REYES

El boxeador esta recibiendo una paliza considerable de un adversario francamente agresivo y colérico. En vista de que su inferioridad es manifiesta y su estado físico es ya lamentable, su preparador le aconseja desde el rincón:

— ¡Tira la toalla! ¡Tira la toalla!

El boxeador, medio muerto, responde:

— Tirársela, no; en todo caso, se la daré en la mano, para que no se enfade todavía más.

ANÓNIMO

Dedicatoria

A todos los que confiaron en mí
por enseñarme a no «colgar los guantes»

Agradecimientos

Mi más profundo agradecimiento a:

Mi madre por su amor y dedicación infinitos, sus preocupaciones constantes en pos de un resultado y por su incuestionable aporte en mi formación personal.

Mi padre por estar cada vez más presente en mi vida y permitirme confiar en él en todo momento.

Ángel por sus consejos en momentos de decisiones importantes y por irme a la contraria, hasta en el deporte, para extraer lo mejor de mis potencialidades.

Mi abuela María por velar desde la distancia por mi seguridad y tener siempre bajo la manga una historia loca.

Lisi por sufrir junto a mí, y más que yo, los tropiezos de esta tesis, por robarse 3/5 de mi etapa como estudiante y pedir como rescate toda una vida junto al licenciado.

Mi hermano por reconocer en mí un ejemplo y no permitir nunca que la distancia nos alejara.

Mis primos, tíos y demás familiares por soportar mi «olvido» en este tiempo que estuve fuera de sus vidas.

Mis familias villaclareñas por brindarme todo su amor, comprensión y apoyo aceptándome como un miembro más.

Mi tutora por no «tirarme la toalla» y permitirme seguir en la pelea hasta el último round.

Todos mis profesores por aportar su granito de arena en mi formación, en especial a Adriana, Mercedes y Denise por sus orientaciones «desde la esquina» en el combate final.

Diamir, mi coach “pro tempore”, por sus «impresiones» sobre el boxeo.

Boris y Claudia A. por implicarme en su investigación que a más de uno le provocó una sonrisa pícaro mientras pensaban «este tipo está loco».

Eddy por no abandonarme jamás, por mantenerse atento desde la distancia y escuchar paciente mis historias de universitario.

Delvis por acompañarme en las llegadas tardes a los turnos de clase, incluyendo los de Educación Física, por su amistad de hermano y por soportar a mi lado, ser la minoría masculina.

Mis compañeros de cuarto Alden, Lorenzo, Javier, Luis Orlando, Jose, Jorgito, Erick y Robe por soportarme el tiempo que estuve entre ellos.

Any y Eimy por formar parte de esta historia y por regalarme su amistad sin límites.

Mis compañeras de aventuras: Aimé, las Claudias, Azalea, Sandra, Bety, Yaimí y Linette, Dayana, Arianna y Yaima todas protagonistas de las mil anécdotas que me faltan por contar.

Jennifer, Yordan, las Claudias, Dayana, Daniel, Wendy, Aníbal, Mesa, Luis Ángel, Heidy y Wilber, por los excelentes momentos vividos y por su apoyo incondicional en esta tarea fuera de plan.

A los funcionarios de la UJC, PCC, la dirección universitaria en la UCLV y en el Comité Nacional por su apoyo y su preocupación.

Los muchachos de la FEEM por su preocupación, en especial a Susi por convertirse en una persona importante para mí y enseñarme en todo momento el valor de la amistad.

Las especialistas de la biblioteca por «prestarme» toda su atención en la búsqueda incesante y reiterada de bibliografía.

Los entrevistados en el UCCFD de La Habana y en el Instituto de Medicina del Deporte por brindarme todo su tiempo y sus conocimientos.

Todos los que de una forma u otra contribuyeron a que esta investigación se culminara: gracias... y no se alejen mucho que todavía falta maestría y doctorado.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo caracterizar el uso de los actos de habla del entrenador al comunicarse con el atleta escolar en el contexto de la competencia de boxeo. Se ajustó al paradigma interpretativo con un enfoque cualitativo. Se empleó como método fundamental el análisis del discurso concebido como: el estudio del funcionamiento del lenguaje verbal y la interacción con otros códigos dentro de la comunicación. Se analizaron los principales tipos de actos de habla que se realizan en el contexto del descanso. Dentro de los principales resultados obtenidos se destacan el uso mayoritario de los actos de habla directivos y asertivos de forma directa, mientras que de forma indirecta se utilizan con mayor frecuencia los directivos y los expresivos. Entre los mecanismos que hacen ostensivo la intención comunicativa están, en la comunicación verbal: los pronombres, el modo del verbo, determinadas estructuras; por su parte, en la comunicación no verbal: los gestos de tipo emblemático e indicadores.

Índice

Introducción.....	1
Capítulo I: Presupuestos teórico-metodológicos de la linguopragmática y la teoría de los actos de habla.....	6
1.1 Pragmática. Definiciones y objeto de estudio	6
1.2 Definición de enunciado y acto de habla como unidades comunicativas. Criterios clasificatorios y aplicaciones dentro de los estudios hispánicos	8
1.3 Relación entre acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo	13
1.4 Los actos de habla indirectos (AHI). El acto ilocutivo primario (AIP) y el acto ilocutivo secundario (AIS).....	15
1.5 Los marcadores de fuerza ilocucionaria en la investigación lingüística	17
1.5.1 Recursos léxicos y morfosintácticos.....	19
1.5.2 La comunicación no verbal (CNV).....	22
1.6 El contexto: definiciones y tipos. El contexto situacional	26
1.7 La comunicación en el contexto del entrenamiento y las competencias de boxeo	29
1.7.1 Acercamiento a las características del boxeo, condiciones de entrenamiento y rasgos de los atletas	29
1.7.2 Importancia de la comunicación atleta-entrenador en el rendimiento deportivo.....	30
1.7.3 Acercamiento al discurso deportivo de los entrenadores de boxeo: características y factores extralingüísticos que lo condicionan	32
1.8 Metodología	34
Métodos, técnicas e instrumentos empleados:.....	34
Capítulo II: Análisis de los actos de habla del entrenador con el atleta en el contexto de la competencia de boxeo	38
2.1 Análisis de los actos de habla.....	38
2.1.1 Actos de Habla Directos (AHD)	39
2.1.2 Actos de Habla Indirectos (AHI)	42

2.2	Marcadores de fuerza ilocucionaria	44
2.2.1	Recursos léxicos y morfosintácticos.....	44
2.2.2	Lenguaje no verbal.....	51
	Conclusiones.....	63
	Bibliografía	
	Anexos	
	Anexo 1: Transcripciones de la interacción comunicativa en los descansos.....	
	Anexo 2: Distribución de los tipos de actos de habla por combates	
	Anexo 3: Distribución por tipos de actos de habla	
	Anexo 4: Relación entre Actos de Habla Directos e Indirectos.....	
	Anexo 5: Distribución de los Actos de Habla Directos	
	Anexo 6: Distribución de los Actos de Habla Indirectos.....	
	Anexo 7: Distribución de la tipología gestual por combates.....	
	Anexo 8: Distribución de la tipología gestual	

Introducción

Una de las características inherentes a los seres vivos es la comunicación. En la naturaleza constantemente se suceden señales, estímulos que pretenden incidir, de forma intencional, a otros seres de la misma o de diferentes especies. La sociedad no puede concebirse sin comunicación, ya que es tan antigua como el hombre mismo.

En cuanto a los conceptos y definiciones relacionados con la comunicación, los teóricos presentan dos posturas: comunicar como transmitir (proceso unidireccional) y comunicar como compartir (hacer común, proceso bidireccional, interactivo, mutuo).

Según Muriel y Rota (2000) la comunicación «es el proceso mediante el cual un mensaje es transmitido de una fuente a un receptor con la intención de afectarlo. Dicho receptor, a su vez, da respuesta al emisor mediante la retroalimentación» (: 31).

Acorde con Lomov (1989) es todo proceso de interacción social por medio de símbolos y sistemas de mensajes en el cual la conducta de un ser humano actúa como estímulo de la conducta de otro ser humano. Advierte que su naturaleza puede ser verbal, o no verbal, y realizarse de manera interindividual o intergrupala.

Otra de las definiciones que se propone explicar el acto comunicativo desde este mismo punto de vista es la que lo interpreta como «el acto o proceso que generalmente consiste en la transmisión de información, ideas, emociones, habilidades, etc., mediante el empleo de signos y palabras» (Berelson y Steiner, 1964: 712).

Mientras que desde el entendimiento de la comunicación como proceso participativo y de construcción de significados, D. K. Berlo (1984) plantea que es un «proceso por medio del cual se comparte y se rescata lo “común” entre fuente y receptor en el intercambio de mensajes. A través del uso de símbolos y significados comunes, se lograrán la empatía y la comprensión mutuas» (: 14).

De acuerdo con este criterio, J. C. Casales (1989) identifica la comunicación como una condición necesaria para la existencia del hombre y uno de los factores más importantes de su desarrollo social. Esboza que al ser uno de los aspectos significativos de cualquier tipo de actividad humana, así como estado del desarrollo de la individualidad, la comunicación refleja la necesidad objetiva de los seres humanos de asociación y cooperación mutua.

Es esa capacidad de reflejar y concretar la necesidad lógica de asociación o de interacción entre las personas la que produce que la comunicación se constituya, según Andreeva (1984), como un tipo especial de actividad presente en las múltiples esferas de acción humana, incluyendo la actividad física (: 81-82).

La mayor parte de las actividades que el ser humano desarrolla en sociedad se encuentran previamente instruidas o guiadas por algunos de los sujetos a su alrededor, desde la experiencia o con un basamento profesional. Sin duda, la familia y la escuela asumen los roles fundamentales, sobre todo en las actividades comunes; mientras que otros casos más específicos, como la enseñanza artística o deportiva, requieren de un tratamiento especializado donde emerge la figura del instructor o entrenador.

A decir de Milton L. Crespo (s.a.) probablemente no haya un elemento más importante en el entrenamiento que la comunicación. Un entrenador efectivo estará enviando y recibiendo mensajes en variadas situaciones (introducción técnica, estrategia, disciplina, corrección de errores, diálogo con atletas y padres). Ante tales situaciones es necesario saber la importancia de la comunicación y trabajar en el mejoramiento de esta.

En los deportes individuales la comunicación se establece en dos espacios fundamentales: el entrenamiento y la competencia. En ambos escenarios interactúan dos figuras: el entrenador y el atleta, en los marcos de una relación que asume sus particularidades asociadas a las características de la actividad deportiva en la que se encuentren inmersos. El entrenador debe analizar la respuesta recibida por el atleta ante un mensaje enviado por él. De percibir que el mensaje no produjo el efecto deseado se deben utilizar otros mecanismos para lograr la comunicación efectiva.

En el caso particular del deporte de combate, boxeo, uno de los factores más influyentes en el rendimiento de los atletas de las categorías inferiores es el uso que entrenadores y miembros de los colectivos técnicos hacen de determinados actos de habla (AH) en el contexto de la competencia, especialmente en el minuto de descanso al concluir cada round.

La interacción comunicativa entrenador-atleta durante el combate de boxeo constituye un campo de investigación virgen para la pragmática. Este contexto, que es donde se concreta el trabajo físico, técnico y táctico realizado por el atleta, no ha sido suficientemente estudiado.

La presente investigación forma parte de un estudio multidisciplinario dedicado al análisis de los diferentes estímulos que intervienen en la interacción del entrenador con el atleta escolar y juvenil en el contexto del combate de boxeo y su efecto en el rendimiento del deportista. El equipo lo conforman especialistas y profesores de las Facultades de las Ciencias Sociales (FCS) y de la Cultura Física y el Deporte (FCCFD) en la Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas.

Este trabajo surge a propuesta de los psicólogos del equipo de trabajo que precisaban conocer las características del lenguaje empleado entre el entrenador y el atleta con el fin de elaborar medios y herramientas para mejorar las condiciones de tipo emocional, afectiva, etc. de esta relación. Constituye interés para el equipo de trabajo recopilar la mayor cantidad de información sobre este tipo de lenguaje y su interacción con otros factores extralingüísticos. Los resultados de la minería de datos serán analizados a través de software y algoritmos de cómputo para determinar su impacto en el resultado del atleta.

Se deben señalar como antecedentes de la investigación las Tesis de Grado:

- ✓ «Propuesta de acciones para la mejora de la comunicación del profesor deportivo en la esquina durante el combate de la primera categoría» de J. García Gárciga, 2010.
- ✓ «Interacción comunicativa entrenador-atleta: un acercamiento a las interioridades del combate de boxeo escolar y juvenil» de Claudia Adelfa López Martínez, 2015.

Estos estudios centran sus principales objetivos en determinar cuáles son los estímulos a los que es sometido el atleta antes, durante y después de la pelea. Al estar abordados desde las aristas de la psicología y no desde los estudios lingüísticos, no incluyen al lenguaje verbal como uno de esos posibles estímulos.

Dentro de los estudios que desde un punto de vista lingüístico se acercan a estos temas o muestran modelos teórico-metodológicos para el análisis están las investigaciones:

- ✓ «Caracterización del discurso pedagógico del docente de educación física e identificación de los actos de habla que estimulan la creatividad motriz» de Luis G. Giraldo; Evaldo Rubio; Jairo A. Fernández, 2009.
- ✓ «Estudio de la interacción entre comunicación gestual y entonación en el discurso académico del profesor universitario» de Arianna Rodríguez del Rey García, 2015.

La primera investigación está centrada en la descripción de los actos de habla que predominan en el discurso de los profesores de Educación Física en colegios privados y públicos de Colombia. Propone un análisis atendiendo a una matriz de análisis que contiene cuatro categorías: la dimensión instructiva, la dimensión afectiva, la dimensión motivacional y la dimensión social. El segundo trabajo analiza la interacción de los códigos entonativo y gestual en el discurso oral del profesor universitario. A través de un aparato categorial fundamentado se estudia el funcionamiento de ambos sistemas aplicándose un conjunto de métodos y técnicas de análisis cualitativo que permiten identificar en los actos de habla interaccionales, los signos gestuales y las unidades entonativas pertinentes.

Un profundo análisis de los intercambios entre los entrenadores y sus atletas en el contexto de la competencia arrojará un cúmulo importante de información que permitirá describir las formas en que se manifiestan las estrategias pragmáticas de las que se vale el instructor para comunicarse con el boxeador en el escenario del descanso dentro de la competencia, y definir al lenguaje (verbal y no verbal) no solo como uno de los estímulos, sino como uno de los más importantes.

Por lo que se declara como **Problema de investigación:**

¿Qué características poseen los actos de habla del entrenador al comunicarse con el atleta escolar en el contexto de la competencia de boxeo?

Se define como **objetivo general:**

Caracterizar el uso de los actos de habla del entrenador al comunicarse con el atleta escolar en el contexto de la competencia de boxeo.

Para cumplir este objetivo general se trazan los siguientes **objetivos específicos:**

- 1) Determinar los actos de habla empleados por el entrenador según su fuerza ilocutiva.
- 2) Describir el uso de mecanismos lingüísticos y no lingüísticos que permiten destacar o hacer ostensivo su acto ilocucionario y sus condiciones de adecuación a un contexto.
- 3) Caracterizar el uso de implicaturas y actos de habla indirectos y su interpretación a partir de la información contextual.

De este modo el trabajo de diploma queda estructurado en dos capítulos. El primero, «Presupuestos teórico-metodológicos de la linguopragmática y la teoría de los actos de habla»,

dedicado a las principales consideraciones teórico-metodológicas de la investigación; y el segundo, «Análisis de los actos de habla del entrenador con el atleta en el contexto de la competencia de boxeo», en el que se abordan los principales resultados que emergen del estudio de los actos de habla, sus actos ilocutivos y marcadores de fuerza ilocutiva en cada contexto comunicativo. Se complementa con las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

Capítulo I: Presupuestos teórico-metodológicos de la linguopragmática y la teoría de los actos de habla.

1.1 Pragmática. Definiciones y objeto de estudio

El uso moderno del término pragmática se le atribuye al filósofo Charles Morris (1938), quien lo enuncia como «el estudio de la relación entre los signos y los intérpretes» (: 6). Para algunos autores esta visión permite entender la pragmática como una perspectiva general de acercamiento a cualquier estructura del lenguaje.

Según T. A. van Dijk (1980) la pragmática es una parte de la lingüística con la misma entidad que la sintaxis y la semántica y tiene como finalidad dar cuenta de los enunciados del lenguaje natural desde el punto de vista de cómo dichos enunciados constituyen usos sistemáticos de un tipo particular de acciones sociales. Este propio autor en 2001, retomando las funciones de la pragmática, propone que el estudio pragmático «se ocupa de la formulación de las reglas según las cuales un acto verbal es apropiado en relación con un contexto» (: 172).

En su texto *Pragmática* Stephen Levinson (1989) lleva a cabo una revisión exhaustiva de las definiciones y posturas asumidas a lo largo del desarrollo de estos estudios. Al referirse a estas propuestas plantea que «las más prometedoras son las definiciones que equiparan la pragmática con el “significado menos semántica”, o con una teoría de la comprensión del lenguaje que tiene en cuenta el contexto para complementar la contribución de la semántica al significado» (: 28).

Para Graciela Reyes (1994), por su parte, «es la disciplina lingüística que estudia cómo los seres hablantes interpretamos enunciados en contextos. La pragmática estudia el lenguaje en función de la comunicación, lo que equivale a decir que se ocupa de la relación entre el lenguaje y el hablante» (: 17).

También María Victoria Escandell (1996) define la pragmática como «una disciplina que toma en consideración los factores extralingüísticos que determinan el uso del lenguaje» (: 14) y cuyo ámbito de actuación es el enunciado. Su objetivo es el estudio del significado lingüístico, pero no de palabras u oraciones aisladas, sino del significado que dichas palabras u oraciones tienen en la comunicación humana.

Esta autora refiere acertadamente que «la distancia que existe entre lo que se dice literalmente y lo que realmente se quiere decir, la adecuación de las secuencias gramaticales al contexto y a la situación, o la asignación correcta de referente como paso previo para una comprensión total de los

enunciados son tres tipos de fenómenos que escapan a una caracterización precisa en términos estrictamente gramaticales» (: 22).

La pragmática desde esta perspectiva, hace referencia a principios y conceptos que se alejan de los estudios estructuralistas como: hablante, destinatario, contexto verbal, intención comunicativa y situación o conocimiento del mundo; permite analizar el discurso desde una óptica en la que la intención comunicativa es ubicada en un plano destacado, demostrando así que no sólo el conocimiento lingüístico es suficiente para comunicarse efectivamente, sino que también se necesitan otros conocimientos culturales, sociales y personales para completar su interpretación.

El origen de las distancias entre los diferentes enfoques sobre esta disciplina radica en la postura que cada uno de ellos asume al advertir la relación entre el enunciado formal y los factores extralingüísticos. Atendiendo a Escandell (1996) «para unos, la pragmática ha de centrarse, sobre todo, en la relación del significado gramatical con el hablante y con los hechos y objetos del mundo que intenta describir; para otros, debe tratar de analizar la relación entre la forma de las expresiones y las actitudes de los usuarios» (: 14).

Pese a encontrar en la pragmática una disciplina lingüística, es preciso aclarar que su campo de estudio alberga otros ámbitos extralingüísticos, manteniéndose vigente en cuanto a comprensión se refiere, puesto que puede ser concebida como base fundamental para el entendimiento del significado de los enunciados que acontecen en una situación comunicativa concreta.

Al definir la pragmática como una disciplina que estudia la comprensión de los signos en relación con sus intérpretes en un contexto determinado, es necesario plantear que esta, no solo busca descifrar cuál es el significado con base en lo dicho, sino que también influye en gran medida en la forma de construir enunciados de acuerdo con los diversos interlocutores, por lo que los elementos extralingüísticos desempeñan una función relevante tal y como lo afirma Xavier Frías Conde (2001) al mencionar que «la pragmática es aquella que trata el lenguaje asociado a su uso y a la acción en que ocurre» (: 3).

Atendiendo a estas diferentes concepciones debe decirse que lo más importante al emprender un estudio con base en la pragmática es considerar y estudiar el uso del lenguaje en su contexto de realización.

1.2 Definición de enunciado y acto de habla como unidades comunicativas. Criterios clasificatorios y aplicaciones dentro de los estudios hispánicos

El filósofo del lenguaje John. L. Austin, considerado el fundador de las bases de la pragmática, en su famosa obra *Cómo hacer cosas con palabras* (1991) revisa críticamente las visiones tradicionales del lenguaje. Este texto fue conformado mediante el compendio de las conferencias pronunciadas por él en la Universidad de Harvard en 1955. El trabajo de décadas entorno a la teoría de los actos de habla tuvo la concreción en la publicación póstuma del libro.

Este autor define al enunciado desde las páginas iniciales del texto a través de la dicotomía con la oración. Plantea que «lo correcto es decir que la oración es usada al hacer un enunciado. El enunciado mismo es una “construcción lógica” a partir de las formulaciones de enunciados» (:45).

Desarrolla un concepto más amplio de esta categoría en su texto posterior *Ensayos filosóficos* (1975) en el cual afirma que «un enunciado se hace, y el hacerlo es un evento histórico: la emisión, por parte de un determinado hablante o escritor, de determinadas palabras (una oración) a una audiencia, con referencia a una situación, evento, o lo que sea, históricos» (: 120-121).

Según refiere Escandell (1996), Austin define al **enunciado** en contraposición a la oración: para él el enunciado es la «realización concreta de una oración por un hablante concreto en unas circunstancias determinadas» (: 48).

Otros autores (Levinson, 1989; Herrero, 1996) proponen definiciones de enunciado que se sitúan en la misma dirección de los principios de Austin. En general, lo comprenden como una secuencia comunicativa mínima, una oración, análogo de oración o fragmento, producida en un contexto comunicativo real.

Uno de los principios propuestos por Austin en su obra fundacional es el relativo a la falacia descriptiva. En sus observaciones plantea que el lenguaje no solo es descriptivo, sino que existen algunos enunciados que, además de describir la realidad, tienen la peculiaridad de que a través de ellos se pueden hacer cosas.

La primera distinción que hizo Austin en su teoría fue la de los enunciados constativos y realizativos. Los primeros son enunciados que, como su nombre lo indica, meramente constatan, informan, mientras que los realizativos o ejecutivos llevan a cabo una acción, como la de prometer,

sugerir, pedir perdón, entre otros. Esta distinción sería superada por el propio autor en su búsqueda de una clasificación general preliminar.

En consecuencia, Austin presenta una taxonomía de los actos ilocucionarios distinguiéndolos según su fuerza ilocucionaria. Para poder diferenciar tal fuerza identifica una lista de verbos que explicitan o ponen de manifiesto cuál es el acto ilocucionario realizado. Esta forma de categorizarlos y agruparlos constituye un acercamiento provisional más como base de discusión a futuros análisis, que como resultados establecidos. Así lo afirma Austin al expresar «en modo alguno estoy proponiendo nada definitivo» (Austin, 1991: 199).

- 1) Veredictivos o judicativos: «Consisten en pronunciar un veredicto, un juicio oficial o inoficialmente, sobre la base de pruebas o razones, respecto de valores o de hechos, en la medida en que se pueda distinguir entre estos» (: 200). Pueden funcionar en este tipo de actos los verbos como: absolver, juzgar, calcular, describir, analizar, estimar, fechar, clasificar, valorar, caracterizar, y describir.
- 2) Ejercitivos: «Consiste en dar una decisión en favor o en contra de cierta línea de conducta, o abogar por ella. Es decidir que algo tiene que ser así, como cosa distinta de juzgar que algo es así» (: 203). Para este tipo se usan verbos como: ordenar, mandar, dirigir [un ruego], abogar por, suplicar, recomendar, rogar y advertir.
- 3) Compromisorios: Según Austin «lo importante de un compromiso es comprometer a quien lo usa a cierta línea de acción» (: 205). Coloca en esta categoría verbos como: prometer, hacer votos, empeñar [la palabra], pactar, contratar, garantizar, abrazar [una causa] y jurar.
- 4) Comportativos: Esta categoría incluye «la idea de reacción frente a la conducta y fortuna de los demás, y las de actitudes y expresiones de actitudes frente a la conducta pasada o inminente del prójimo» (: 207-208). Se utilizan aquí verbos que frecuentemente utilizamos para: pedir disculpas, dar las gracias, deplorar, compadecer, congratular, felicitar, dar la bienvenida, aplaudir, criticar, bendecir, maldecir y brindar por.
- 5) Expositivos: «Se usan en los actos de exposición que suponen expresar opiniones, conducir debates, y clarificar usos y referencias» (: 209). Componen esta categoría verbos como: afirmar, negar, subrayar, ilustrar, preguntar, informar, aceptar, objetar a, conceder, describir, clasificar, identificar y llamar.

Por su parte, el filósofo norteamericano J.R. Searle (1994), continuador de la línea investigativa de Austin, propone el acto de habla como la emisión de una oración hecha en las condiciones

apropiadas. Además, plantea que es la unidad mínima de la comunicación lingüística, pues las oraciones no pueden ser las unidades básicas porque no han sido producidas, son unidades abstractas.

La noción de acto de habla se convierte en el centro de la teoría de Searle. El propio investigador plantea que:

La forma que tomará esta hipótesis es la de que hablar una lengua consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer afirmaciones, dar órdenes, plantear preguntas, hacer, promesas, y así sucesivamente, y más abstractamente, actos tales como referir y predicar [...] esos actos son en general posibles gracias a, y se realizan de acuerdo con, ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos. [...] la producción o emisión de una oración-instancia bajo ciertas condiciones constituye un acto de habla (: 25-26).

Afirma, de este modo, que hay una correlación entre la forma lingüística y el acto de habla. No desarrolla una teoría de los contextos, a pesar de que los actos de habla se producen en contextos determinados, puesto que es el que le da su justo significado a las formas usadas.

En su artículo «Una taxonomía de los actos ilocutivos» (1991), comprendiendo la necesidad de establecer determinados parámetros de distinción, formula las doce dimensiones, que a su entender, permiten diferenciar un acto ilocucionario de otro. Estas dimensiones están relacionadas con las diferencias en objeto del acto y en la fuerza con que se presenta este objeto, en la relación entre las palabras y el mundo, el «status» o posición del hablante y el oyente, la relación con los intereses de ambos y la relación con el resto del discurso.

Además, distinguen diferencias entre los estados expresados, entre el contenido proposicional indicado por los dispositivos de fuerza ilocucionaria, en la necesidad de que un acto de habla sea realizado como tal, en el uso realizativo o no del verbo ilocucionario, en el estilo de realización del acto y en la presencia de instituciones extralingüísticas para su realización. Este autor considera que el tipo de acto de habla se define por el conjunto de características que tienden a tener las emisiones propias de ese tipo, pero dichas características no son ni necesarias ni suficientes.

Teniendo en cuenta los presupuestos planteados por Austin (1991) en su clasificación, Searle (1991) propone una clasificación propia:

- a) **Asertivos:**¹ Afirman o niegan algo respecto de la realidad, se pueden «literalmente caracterizar como verdaderos o falsos» (: 459). Resultan paradigmas los verbos como: afirmar, enunciar, negar, informar. Esta categoría abarca la gran mayoría de los expositivos y muchos de los veredictivos propuestos por Austin.
- b) **Directivos:** El hablante busca que el oyente efectúe una acción. «Son intentos del hablante de lograr que el oyente haga algo» (: 459). Dentro de este grupo el autor coloca a verbos como: ordenar, prohibir, mandar, exigir, encargar, preguntar. Coinciden con la mayoría de los ejercitivos de Austin, a los que Searle le suma otros comportativos austinianos como retar, desafiar y provocar.
- c) **Compromisorios:** Obligan al hablante a realizar una determinada acción futura, pues arriesga su prestigio. Su «objeto es comprometer al hablante con algún futuro curso de acción» (: 459). Son miembros de esta familia los verbos: prometer, comprometerse, jurar, ofrecer. Mantiene los propuestos por Austin con excepción de intentar y favorecer, los cuales Searle deja fuera.
- d) **Expresivos:** Manifiestan la interioridad del hablante. Su objetivo es «expresar el estado psicológico especificado en la condición de sinceridad sobre el estado de cosas expresado en el contenido proposicional» (: 460). En esta clase aparecen verbos como: agradecer, felicitar, pedir perdón, perdonar, ofender, maltratar, dar la bienvenida). Coinciden con la categoría de comportativos de Austin.
- e) **Declarativos:** Modifican algún aspecto de la realidad debido a una facultad o poder que posee el hablante. Los define «la realización con éxito de uno de sus miembros da lugar a la correspondencia entre el contenido proposicional y la realidad» (: 462). Son propios de esta condición los verbos: declarar, sentenciar, vetar, enjuiciar, bautizar. Esta categoría tiene su antecedente, no en la propuesta final de Austin, sino en su dicotomía inicial entre los enunciados descriptivos y realizativos.

¹ En la taxonomía inicial este tipo de acto recibe el nombre de “representativo” y en la propuesta realizada por el mismo autor diez años más tarde en *Foundations of Illocutionary logic* (1985) aparece la de “asertivo”. Dentro de los estudios pragmáticos su uso es indistinto, autores como: Blum-Kulka (2000) e Ivana (2006) mantiene el original «representativo» mientras que Torralvo (2007); Pérez-Cordón (2008); Giraldo *et al* (2009); Moya (2009); Lozano (2010); Riverol (2010); Saavedra (2012); Yúfera (2012); Valencia (2013) entre otros, asumen la variante posterior. Escandell (1996), Caldero (2009) y Alarcón (s/a) utilizan ambos.

Estas taxonomías presentan puntos en común y características divergentes. Ambas pretenden organizar los enunciados partiendo de una apreciación ilocutiva y proponen categorías semejantes basadas en casi los mismos modelos de oposiciones. En cuanto a las diferencias, la propuesta de Austin constituye un inventario más o menos flexible de verbos en función de su valor ilocutivo mientras que Searle opera con una clasificación más exacta de cada acto de habla atendiendo a su fuerza ilocucionaria. Además, Searle sustenta su sistema clasificatorio en determinadas condiciones que serán atendidas más adelante.

Otros proyectos de investigación han utilizado estas categorías para explicar determinados contenidos. Tal es el caso de la *Nueva Gramática de la Lengua Española* que muestra la clasificación de las oraciones por la actitud del hablante a través de la Teoría de los Actos de Habla.

Dentro de los estudios hispánicos esta teoría ha sido aplicada a diferentes ámbitos entre los que se encuentran: el *artístico*, donde los trabajos atienden al uso de la ironía en las historietas en lengua española (Saavedra, 2012); el *laboral*, dentro de los que se incluyen los acercamientos a la interacción entre un operador de ventas y sus clientes (Torralvo, 2007) y entre los trabajadores y presidentes de compañías en mediaciones laborales (Ridao, 2010). Por otra parte, sobresalen estudios que analizan las formas de realización de la invitación en español y francés (Ruiz de Zarobe, s. a.), de la orden en hablantes del español y el inglés (Ballesteros, 1999) y su realización en aprendices del español, el inglés y el francés (Rincón, 2015).

Han sido favorables los estudios en el ámbito *escolar*, destacándose los análisis de las características de la petición hecha por estudiantes en un foro didáctico (Yúfera, 2012), del habla de estudiantes y profesores de la enseñanza básica colombiana (Urquijo y Valencia, 2012) y del habla de los jóvenes universitarios costarricenses (Camacho, 2011). En la Universidad Central de Las Villas se han realizado investigaciones acerca de los actos de habla interrogativos en el discurso académico oral desde un estudio prosódico y semántico-pragmático (Bermúdez, 2006) y de la interacción entre la comunicación gestual y la entonación en el discurso académico del profesor universitario (Rodríguez del Rey, 2015). Además se ha aplicado desde lo *psicológico* donde se utiliza esta teoría para el análisis psicométrico del lenguaje infantil (Del Valle y Brenca, 2014).

Teniendo en cuenta estas consideraciones se selecciona el modelo propuesto por Searle para el análisis de los actos de habla en la comunicación entre el entrenador y el atleta en el contexto de la competencia de boxeo, pues, como se ha visto, los estudios posteriores no han transformado las

bases del modelo teórico, sino que constituyen acercamientos donde se aplican esos mismos tipos de actos.

1.3 Relación entre acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo

El propio Austin (1991) a medida que avanza en la explicación de su teoría deja a un lado la oposición entre actos realizativos y constatativos al proponer *el decir* como una forma de hacer. Siguiendo su propia lógica expresa:

«Cuando sugerimos embarcarnos en la tarea de hacer una lista de verbos realizativos explícitos, hallamos ciertas dificultades para determinar si una expresión es o no realizativa, o, en todo caso, si es *puramente* realizativa. Pareció conveniente, por ello, volver a cuestiones fundamentales y considerar en cuántos sentidos puede afirmarse que decir algo es hacer algo, o que al decir algo hacemos algo, o aún porque decimos algo hacemos algo» (: 155).

Es más viable, según el autor, una nueva teoría en la que ambas modalidades representan distintos tipos de “fuerza” con la que una oración puede pronunciarse. Partiendo del presupuesto de que “hablar es hacer”, arribó a una división tripartita del acto de habla. Siguiendo su teoría, al efectuarse un enunciado, este puede desempeñar tres funciones diferentes, aunque advierte que no constituyen actos distintos, sino tres realizaciones apreciables en cada acto de habla.

De este modo, señaló que cuando alguien dice algo se debe distinguir:

- a) El acto de decirlo, acto que consiste en emitir ciertos sonidos con cierta entonación o acentuación, sonidos que pertenecen a un vocabulario, que se emiten siguiendo cierta construcción y que, además, tienen asignado determinado “sentido” y “referencia”. En resumen es «el acto de emitir ciertos ruidos, [...] de ciertos vocablos o palabras, [...] en una construcción determinada, [...] y que en conjunto [sentido y referencia] equivalen a significado» (: 140).

El acto locucionario es una actividad compleja que comprende en sí tres tipos de actos. En consecuencia el autor comenta:

Hemos distinguido entre el acto fonético, el acto “fático” y el acto “rético”. El acto fonético consiste meramente en la emisión de ciertos ruidos. El acto “fático” consiste en la emisión de ciertos términos o palabras, es decir, ruidos de ciertos tipos, considerados como pertenecientes a un vocabulario, y en cuanto pertenecen a él, y como adecuados a cierta gramática, y en

cuanto se adecuan a ella. El acto “rético” consiste en realizar el acto de usar esos términos con un cierto sentido y referencia, más o menos definidos (: 142).

En segundo lugar aparece:

- b) El acto que se lleva a cabo al decir algo: prometer, advertir, afirmar, felicitar, bautizar, saludar, insultar, definir, amenazar, entre otros. Austin denomina a este nivel acto ilocucionario o dimensión ilocucionaria del acto lingüístico.

«Es muy diferente que estemos aconsejando, o meramente sugiriendo, o realmente ordenando, o que estemos prometiendo en sentido estricto o solo anunciando una vaga intención. Estas cuestiones [...] a menudo las discutimos preguntando si ciertas palabras (una determinada locución) *tenían la fuerza* de una pregunta, o *debían haber sido tomadas* como una apreciación» (: 146).

- c) El acto que llevamos a cabo porque decimos algo: intimidar, asombrar, convencer, ofender, intrigar, apenar, etc. El autor llama a este nivel el acto perlocucionario o dimensión perlocucionaria del acto lingüístico porque «normalmente, decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión, o de otras personas» (: 148).

En resumen, el acto locutivo es entendido como el enunciado en su aspecto concreto, formal; el acto ilocutivo como el acto llevado a cabo por el enunciado, y el acto perlocutivo como las consecuencias del acto ilocutivo.

La diferencia entre estos tres actos es teórica, pues ellos se realizan de forma simultánea: cuando se dice algo, se hace en un determinado sentido y se producen determinados efectos en el receptor. Es necesario advertir que sus propiedades son diferentes: el acto ilocutivo posee fuerza, el acto locutivo posee significado, y el acto perlocutivo logra efectos, por lo que se pueden referir como realidades independientes.

Searle (1994) en su obra explicó la noción del acto ilocucionario al enunciar un conjunto de condiciones necesarias y suficientes para la ejecución de un tipo particular de acto ilocucionario y extraer de ahí un conjunto de reglas semánticas para el uso de la expresión que marca al enunciado como un tipo de acto ilocucionario. Estas pueden sintetizarse del siguiente modo:

Condición de contenido proposicional: Expresa las restricciones semánticas a las que ha de someterse el enunciado que sirve de base a un acto de habla. Estas condiciones permiten aislar el contenido proposicional, capacitándonos para concentrarnos en las peculiaridades de la proposición.

Condición preparatoria:² Se refiere a determinadas capacidades, conocimientos, y demás condiciones contextuales que implican que tenga sentido realizar el acto ilocutivo. Se destaca que el acto debe tener un propósito o una garantía.

Condición de sinceridad: Se centra en el estado psicológico del hablante. Constituye la expresión de lo que el emisor siente o debe sentir al realizar el acto, partiendo de sus intenciones. Está presente en actos como afirmaciones y promesas.

Condición esencial: Consiste en la emisión de un contenido proposicional en las condiciones adecuadas. Determina y resume las otras tres condiciones anteriores al referirse a la realización del acto ilocucionario, el reconocimiento por parte del oyente de la intención, la producción de determinados estados psicológicos, etc.

La relación entre acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo constituye uno de los principales aportes de Austin que da paso en el terreno teórico a formular los presupuestos sobre la relación entre lo que se expresa de manera formal y la intención comunicativa.

1.4 Los actos de habla indirectos (AHI). El acto ilocutivo primario (AIP) y el acto ilocutivo secundario (AIS)

Inicialmente Searle propuso que el modo en que se expresa el contenido proposicional generalmente constituye un indicador de la fuerza ilocucionaria del acto ilocutivo. El propio autor (1991) en el desarrollo de su teoría comprendió que en muchas situaciones comunicativas convencionales, la fuerza no se corresponde con una interpretación directa del contenido proposicional expresado.

² Para Searle (1991) esta condición se articula bajo el principio de que «en nuestro lenguaje, como en la mayor parte de las formas de conducta humana, opera el principio del mínimo esfuerzo; en este caso, un principio de máximos resultados ilocucionarios con mínimo esfuerzo fonético» (: 67). Esta reflexión presenta conexiones con la *Teoría de la relevancia* expuesta por Sperber y Wilson (1986).

En consecuencia, introduce una distinción entre actos de habla directos e indirectos. Siguiendo sus propios argumentos, los actos de habla indirectos son «casos en los que se realiza un acto locutivo mediante la realización de otro» (: 24).

De este modo, distingue, por un lado, entre actos de habla directos (cuando la intención del hablante se manifiesta de manera explícita) e indirectos (cuando la intención del hablante es implícita, pero es posible interpretarla debido a determinados elementos del contexto).

En su explicación los fundamenta de la siguiente manera: «en los actos de habla indirectos el hablante comunica al oyente, más de lo que efectivamente dice, apoyándose en el sustrato mutuo de información compartida, tanto lingüística como no lingüística, junto con los poderes generales de raciocinio e inferencia que posee el oyente» (: 25).

Los actos de habla indirectos caracterizan situaciones en las que para comprender el significado de lo que se quiere decir no es suficiente con atender al significado gramatical de las palabras, sino que es necesario completar la inferencia considerando elementos contextuales para reconocer la intención del hablante.

Por su parte, la NGLE (2010) plantea que «determinados enunciados constituyen actos verbales [o de habla] indirectos, en el sentido de que expresan de forma indirecta contenidos ilocutivos que no se corresponden con la modalidad oracional que en principio cabe asignar a la forma sintáctica que manifiestan» (: 3122).

En el acto de habla indirecto la relación entre lo locucionario y lo ilocucionario primario es convencionalmente no-literal; depende de un proceso de deducción. La teoría de los actos de habla maneja estas dos categorías (actos directos e indirectos) como opuestas entre sí. En opinión de Escandell (1993) «hay muchos usos en los que el hablante quiere decir algo ligeramente distinto de lo que realmente expresa: estos usos reciben el nombre de actos de habla indirectos» (: 70).

Esta distinción que pudiera parecer puramente teórica tiene una correlación en el uso cotidiano de los elementos lingüísticos. Las relaciones interpersonales se articulan sobre la base de la emisión constante de información a través de los actos de habla indirectos. Sobre la relevancia de estas unidades asegura Reyes (1994) que «su extraordinaria frecuencia en el lenguaje cotidiano, convierte a los actos de habla directos en una minoría y les quita por tanto su valor de norma» (: 23).

Atendiendo a la no correlación entre la intención ilocutiva y la forma gramatical, Searle introduce una distinción entre el significado de la oración al cual llamó acto ilocutivo secundario (AIS) y el significado intencional del habla, denominado acto ilocutivo primario (AIP).

Los acercamientos más actuales a esta problemática explican que «la falta de correspondencia biunívoca entre acto verbal y modalidad enunciativa permite entender que un mismo acto de habla puede manifestarse gramaticalmente de formas muy diversas» (NGLE, 2010: 3123).

Por su parte, Bermúdez (2011) atendiendo al estudio de este tipo de acto de habla en el discurso académico apunta «la interpretación profunda del significado intencional de los enunciados [...], permite definirlos como AHI, pues en todos los casos ha sido posible distinguir ilocuciones primarias, no expresadas literalmente en la estructura superficial de los actos locutivos [...], sino implicadas a partir de actos ilocucionarios secundarios de preguntas» (:34).

La aparición del acto de habla indirecto y sus correspondientes niveles de “significado” propician que el continuo ejercicio de la decodificación de la intención comunicativa proporcione una mayor relevancia a los elementos, lingüísticos y no lingüísticos, que ayudan a interpretar de manera satisfactoria un enunciado.

1.5 Los marcadores de fuerza ilocucionaria en la investigación lingüística

Para Searle (1994) el enunciado consta de dos partes que pudieran o no estar separadas: una proposición y unos indicadores funcionales que marcan la fuerza ilocutiva. En consecuencia, no difiere entre locucionarios e ilocucionarios sino entre «el indicador proposicional y el indicador de fuerza ilocucionaria» (: 39).

Partiendo del principio de que lo que se dice y lo que se quiere decir no siempre coinciden, los autores de la Teoría de la Relevancia, Sperber y Wilson (1986) ponen énfasis en que no existe una correspondencia biunívoca y constante entre las representaciones semánticas abstractas de las oraciones y las interpretaciones concretas de los enunciados.

Esta fuerza ilocutiva transmitida que está codificada de varias formas tiene que ser reconocida. Los marcadores de fuerza ilocutiva muestran en qué sentido debe interpretarse la proposición y cuál es el acto ilocutivo que está realizando el hablante. Estos marcadores o indicadores son reconocidos de varias formas por los autores, quienes los enuncian en dependencia del grado de importancia que les conceden, o de las características propias del *corpus* de análisis.

Para el propio Searle «en castellano, los dispositivos indicadores de fuerza ilocucionaria incluyen al menos: el orden de las palabras, el énfasis, la curva de entonación, la puntuación, el modo del verbo y los denominados verbos realizativos» (: 39).

La investigadora Claudia Borzi (1999) reconoce la importancia del contenido formal al plantear que se parte «de las marcas de la locución para llegar a identificar la ilocución (o ilocución primaria)» (: 15). Bajo los mismos preceptos opera García Macía (2005) reconociendo que «todo enunciado transmite cierta fuerza ilocutiva que tiene que ser reconocida, y dicha fuerza está codificada de varias formas en los marcadores de fuerza ilocutiva como los [verbos] realizativos, la entonación, los modos del verbo, entre otros» (: 117).

Aunque estas marcas locutivas poseen relevancia y constituyen una primera fase de la interpretación, un número considerable de información proviene de los elementos no gramaticales. En opinión de Reyes (1994) «el significado que se produce al usarse el lenguaje es mucho más que el contenido de las proposiciones enunciadas. Gesto, postura, tono de voz, entonación, longitud de pausas, frases cortadas, todo significa, y muchos de estos materiales pueden integrarse en una descripción lingüística (: 18).

Indistintamente los criterios clasificatorios sitúan a elementos de la morfosintaxis y el léxico junto a otros indicadores como los provenientes de la comunicación no verbal. Interesante resulta, a modo de resumen, la propuesta de Turci (2003) al enunciar que en la interpretación de la intención comunicativa «intervienen elementos paralingüísticos (ritmo, intensidad de la voz, entonación) y extraverbales (comportamientos prosémicos, quinésicos) además de elementos lingüísticos» (: 503).

Atendiendo a la innegable influencia que poseen estos marcadores de fuerza ilocucionaria en la interpretación de los enunciados, la investigadora Raquel García Riverón (1998) propone la concepción de un Acto de Habla Interaccional (AHI) como resultado de la confluencia de los medios de expresión léxicos, gramaticales, prosódicos y quinésicos en el discurso oral. Esta autora lo define como «unidad mínima de la comunicación oral formada por un conjunto de signos que, en su integridad, constituyen un signo complejo al interactuar con los medios prosódicos de expresión del sistema lingüístico y los medios extra verbales» (:82).

Teniendo en cuenta los análisis expuestos anteriormente se propone atender en la investigación a las maneras en que interactúan los actos de habla con los marcadores de fuerza ilocucionaria: los

recursos léxicos y morfosintácticos y la comunicación no verbal, con el objetivo de caracterizar la comunicación entre el entrenador y el atleta.

1.5.1 Recursos léxicos y morfosintácticos

Al considerar, como planteó Searle y otros autores analizados en el apartado anterior, que los marcadores de fuerza ilocutiva muestran el sentido en que debe interpretarse la proposición y que existen determinados dispositivos que así lo indican, se ha determinado que en la presente investigación se tendrán en cuenta como tales dispositivos los siguientes recursos léxicos y morfosintácticos:

Los elementos deícticos:

Según Levinson (1989): «La manera más obvia en que la relación entre lenguaje y contexto se refleja en las estructuras mismas de las lenguas es a través del fenómeno de la deixis» (: 47). De modo que estudiar el fenómeno de la deixis constituye una herramienta de análisis que propicia la indagación en fenómenos del lenguaje vinculados a la situación de comunicación en que se producen.

Dentro de los variados conceptos de deixis, la *Nueva Gramática de la Lengua Española* (NGLE) de 2010 expone que «es la propiedad que poseen muchas expresiones gramaticales para denotar significados que dependen de la localización tempoespacial de los interlocutores» (: 1269). Aunque los pronombres demostrativos aparecen como los deícticos por excelencia, la NGLÉ señala que «los demostrativos no son las únicas categorías deícticas de la lengua española. Cuentan también con un componente deíctico los pronombres personales, los posesivos, los morfemas verbales de tiempo y persona, ciertos verbos de movimiento como *ir, venir, traer* o *llevar*» (: 1269).

Es válido hacer una distinción entre las expresiones referenciales no deícticas como los nombres propios y las que poseen esta condición de manera inherente, en especial los pronombres personales. Sobre los diferentes valores de este tipo de palabras la academia apunta que «la distinción entre *yo, tú, él* se basa en el concepto de persona, que se define, a su vez en función de los participantes en el discurso» (: 1270). Atendiendo a la capacidad que tienen los deícticos de afectar a los elementos dentro de la expresión, la NGLÉ refiere que «la localización del referente está asociada, de manera directa o indirecta, a algún componente del acto de enunciación» (:1270).

El modo:

Para Samuel Gili y Gaya (1974) entre los medios gramaticales que denotan la actitud del que habla, se encuentran las formas de la conjugación conocidas con el nombre tradicional de modos. «Con los modos expresamos nuestro punto de vista subjetivo ante la acción verbal que enunciamos» (: 131).

Por su parte, la NGLE plantea que el modo constituye una de las manifestaciones de la modalidad. Un rasgo característico del modo es informar sobre la actitud del hablante ante la información suministrada, y en particular sobre el punto de vista que este sostiene en relación con el contenido de lo que se presenta. El concepto de “actitud” es en ocasiones demasiado impreciso, en estos casos el modo puede permitir que dos oraciones se diferencien por su valor ilocutivo.

Atendiendo al criterio que interpreta el modo como la representación de paradigmas flexivos aunque sean defectivos o incompletos, la gramática tradicional y moderna reconoce tres modos: el imperativo, el indicativo y el subjuntivo. El primero no aparece en contextos de subordinación, mientras que los demás pueden alternar en un gran número de contextos.

En general, el modo verbal, es sensible al hecho de que los estados de cosas se presenten conocidos, aprendidos, imaginados, deseados, logrados, negados o fingidos y por tanto, transmitir determinada información adicional (NGLE, 2010).

La perífrasis:

Una de las acepciones de perífrasis verbal más utilizada es la que las entiende como «combinaciones sintácticas en las que un verbo auxiliar incide sobre un verbo auxiliado» (: 2105). Para autores como Gili Gaya (1974) las perífrasis se clasifican «en tres grandes grupos, según que el verbo predicativo se halle en infinitivo, en gerundio o en participio. Esta clasificación no es puramente formal, sino que responde al sentido general que cada uno de los grupos tiene o ha tenido en la historia del idioma» (: 107).

De esta manera plantea que la perífrasis de infinitivo da a la acción un carácter progresivo y orientado hacia el futuro, la de gerundio hacia el presente y comunica un carácter durativo, mientras que el participio imprime un sentido perfectivo y pretérito.

Desde la visión de la NGLE existen dos grandes clasificaciones de las perífrasis. Una tradicional que tiene en cuenta la forma no personal del verbo que el auxiliar exige, y que se divide en perífrasis de infinitivo, de gerundio y de participio; y otra más moderna, que atiende al componente

semántico y distingue entre perífrasis modales y tempoaspectuales, clasificación menos aceptada debido a los límites polémicos y difusos entre las categorías.

Dentro de la amplia gama de tipologías antes referidas las que resultan de mayor interés de acuerdo con las características de la investigación son las perífrasis de infinitivo. En el uso cotidiano la construcción perifrástica «tener + que + infinitivo» es mucho más frecuente que «deber + de + infinitivo». Se puede utilizar para expresar obligación (modal radical) y también probabilidad; en ambos casos denota un grado más alto de necesidad que *deber*.

Al usar «tener+ que+ infinitivo» como modal radical o personal, se expresa una obligación o necesidad externa inevitable impuesta por determinadas circunstancias, de forma que el sujeto no es capaz de sustraerse de ella. Por su parte, la perífrasis «haber que + infinitivo» expresa también obligación o necesidad. Esta perífrasis es siempre radical o personal y el verbo auxiliado solo se predica de grupos nominales cuyos referentes están dotados de intención o voluntad. (: 2145-2149). De manera general las perífrasis de obligación se «consideran asimismo, formas más o menos atenuadas de realizar mandatos y prohibiciones» (: 3128).

La onomatopeya:

Al resumir los diversos intentos que se han realizado por definir el hecho onomatopéyico (Coseriu, 2007; NGLE, 2010; etc.) las principales características versan sobre su carácter de imitación sonora de un determinado fenómeno físico producido por la interacción de dos cuerpos o por el recorrido del aire dentro del aparato fonador de los animales. Cuando se realiza un sonido onomatopéyico este contiene información que el receptor deduce a través de la experiencia que posee.³

Sobre las diferencias en la procedencia de este recurso, la Real Academia de la Lengua Española (RAE) plantea que están «en primer lugar, las producidas por personas, sea voluntaria o involuntariamente. Forman un segundo grupo las que representan sonidos característicos de los animales y [en una tercera instancia] las que aluden a los sonidos producidos por cosas, pero también en ocasiones por fenómenos naturales o como resultado de acciones repentinas o violentas» (: 2489)

³ Esta deducción varía entre las diferentes regiones geográficas. Todos los patos dicen lo mismo, pero en francés los patos dicen couin-couin, en alemán dicen quak-quak, en danés dicen rap-rap y en rumano dicen mac-mac, de modo que, y esto vale también para otras muchas onomatopeyas, esta "imitación de ruidos" «es una imitación bastante estilizada y ampliamente dependiente de la tradición de cada lengua histórica, no una mera imitación naturalista». (Coseriu: 207)

Al escuchar que un emisor ha realizado las siguientes combinaciones fonéticas *tun tun* y *quiquiriquí* el receptor puede deducir en el primer caso que se ha tocado a la puerta en dos ocasiones y en el segundo que el gallo ha cantado. Estas deducciones parten de la característica de la onomatopeya de constituir «una manifestación del simbolismo fónico. Este término designa la relación que existe entre los sonidos y las impresiones que pueden causar en quien los percibe» (: 2491). En consonancia con su vínculo con la realidad se puede arribar a la conclusión de que las onomatopeyas son un AH asertivo del tipo informativo que poseen un alto grado de generalización en la comunidad de hablantes.

Oración adversativa:

La coordinación adversativa expresa contraposición u oposición de ideas. «Son adversativas las conjunciones *pero*, *mas* y *sino*. Las dos primeras se usan en oraciones afirmativas y negativas. Esta conjunción establece entre los términos coordinados una cohesión semántica» (NGLE, 2010: 2450). Normalmente, una de ellas se expresa en el término de dicha conjunción, mientras que la otra, opuesta a la primera, se infiere del primer segmento coordinado. El uso de la conjunción *pero* implica la negación implícita de alguna inferencia esperable. Esta conjunción no establece una contraposición entre dos segmentos sino entre una afirmación y una deducción.

1.5.2 La comunicación no verbal (CNV)

Las personas constantemente transmiten mensajes a través de la mirada, de la disposición de los músculos del rostro, de la postura adoptada, de los gestos y movimientos de determinadas partes del cuerpo realizados en un momento dado, de su ritmo o velocidad, de la distancia mantenida con su receptor o receptores, llegando incluso a auxiliarse de objetos o elementos del ambiente. Cuando esta interacción se hace efectiva se puede aseverar que el individuo se ha comunicado con sus semejantes por medio de la comunicación no verbal.

Como certeramente apunta Rodríguez del Rey (2015) varios teóricos⁴ se han dedicado al estudio y conceptualización de este tipo de interacción, aunque el conocimiento que se tiene sobre la CNV es relativamente escaso y muy fragmentario.

⁴ Entre los autores consultados por Rodríguez del Rey (2015) están Darwing, 1872; Serrano, 1981; Poyatos, 1994; Cestero, 2000.

Desde una concepción amplia, la investigadora Ana M. Cestero (2006) incluye los hábitos y las costumbres culturales al plantear que «La expresión comunicación no verbal alude a todos los signos y sistemas de signos no lingüísticos que comunican o se utilizan para comunicar» (: 57).

El investigador F. Poyatos (2013) ha desarrollado numerosos estudios de manera rigurosa y científica en esta área de la semiótica. Para su estudio define la CNV como: «Las emisiones de signos activos o pasivos, constituyan o no comportamiento, a través de los sistemas no léxicos somáticos, objetuales y ambientales contenidos en una cultura, individualmente o en mutua coestructuración» (:234).

Los cuatro sistemas de comunicación no verbal que se reconocen hasta el momento son: el paralenguaje, la quinésica, la prosémica y la cronémica. Existe una división en cuanto a su implicación dentro del proceso comunicativo. Según Cestero (2006) el paralenguaje y la quinésica son considerados «sistemas básicos o primarios por su implicación directa en cualquier acto de comunicación humana, ya que se ponen en funcionamiento a la vez que el sistema verbal para producir cualquier enunciado» (: 59). De igual manera, la prosémica y la cronémica, «son concebidos como sistemas secundarios o culturales, dado que actúan, generalmente, modificando o reforzando el significado de los elementos de los sistemas básicos, ofreciendo información social o cultural» (: 59).

Debido al carácter de la investigación solo se hará referencia a la quinésica. Para el presente estudio solo se tomó este sistema para identificar su correspondencia directa con el lenguaje verbal, específicamente, los elementos que permiten, a su vez, caracterizar el lenguaje no verbal.

Poyatos (1994a) define quinésica como «Movimientos y posiciones de base psicomuscular, conscientes o inconscientes, aprendidas o somatogénicas, de percepción visual o audiovisual y táctil o cinestésica, aisladas o combinadas con la estructura lingüística y paralingüística y con otros sistemas somáticos y objetuales, con valor comunicativo intencionado o no» (:139).

Esta definición comprende todo movimiento o posición externa observable: gestos, maneras, posturas, tics, etcétera, a partir de una percepción visual, auditiva o cinestésica. Se transmite a través del tiempo y el espacio como componentes del discurso y sujeto a un desarrollo ontogénico, de estratificación social, distribución geográfico-cultural y cambios sociales. Por tal motivo, dentro de los sistemas de comunicación no verbal es el que más atención acapara.

Tanto Poyatos (1994a y b) como Cestero (2006) proponen tres categorías básicas de signos kinésicos: gestos, maneras y posturas, a partir de la relación de interdependencia entre todas.

Con respecto a los gestos o movimientos faciales y corporales, plantean que son conscientes o inconscientes, dependientes o independientes del lenguaje verbal-paralingüístico alternando con él, o al mismo tiempo, formando una parte importante de la comunicación.

Las maneras son, como su propio nombre indica, las formas de hacer movimientos, tomar posturas y, en general, realizar actos no verbales comunicativos. La definición misma permite distinguir dos tipos de maneras básicas: en primer lugar, las maneras gestuales y posturales, que deben identificarse y describirse junto con el gesto o la postura mismos, ya que forman parte de su producción, y, en segundo lugar, las maneras de realizar hábitos de comportamiento culturales.

Las posturas son las posiciones estáticas que adopta o puede adoptar el cuerpo humano y que comunican, activa o pasivamente determinada información. Como en el caso de las maneras, son signos no verbales que, por un lado, forman parte de los gestos mismos, pues su significado puede variar dependiendo de la postura final que adoptan los órganos implicados, y, por otro, funcionan como signos comunicativos independientes.

Atendiendo a las características de la investigación los gestos constituyen la principal unidad de análisis de la comunicación no verbal, aunque no se desconoce su interacción con las demás formas de expresión kinésica.

1.5.2.1 Hacia una clasificación gestual

Aunque resulta difícil lograr una conceptualización sobre el gesto se advierten como regularidad la mención que hacen los autores (Poyatos 1994a, Nascimento 2005 y Cestero 2006) de su carácter comunicativo al considerar todo gesto como una acción o movimiento psicomuscular que logra ser significativo a través de su valor comunicativo.

Una de las clasificaciones más completas, específicas y funcionales de la comunicación gestual, devenida antecedente para estudios posteriores, fue la propuesta por Ekman y Friesen (1969) en la que diferencian diversas categorías gestuales según sus funciones comunicativas, y advierten sobre la dificultad de establecer un gesto puro en sí.

Estos autores proponen cinco categorías de la comunicación no verbal: los emblemas; los ilustradores, los cuales se subdividen en seis clases: batutas, ideográficos, movimientos deícticos,

movimientos espaciales, quinetográficos y pictográficos; las expresiones emocionales (*affect displays*); los reguladores y los adaptadores.

Poyatos (2013) actualiza en su estudio las categorías gestuales de la propuesta anterior, desarrollando unas e incorporando otras. Los criterios de clasificación de los movimientos corporales que fundamentan su propuesta son: presencia o no de una intención comunicativa; contenido expresivo: simbólicos o descriptivos; por su percepción sensorial: visual, visual auditiva, visual táctil, visual-táctil-auditiva, visual olfativa y por su posición en el sistema comunicativo.

En consecuencia, mantiene la categoría de *emblema*, identificando en ella determinados gestos que poseen «un equivalente verbal, y sin ambigüedad en su cultura o panculturalmente» (: 248).

Sostiene la propuesta categorial de los *alteradaptadores* tomando como base la conducta prosémica e incluye gestos provenientes del «contacto físico con los demás según las relaciones personales, el entorno, etc.» (: 248).

Propone la categoría de *marcadiscurso*, partiendo de «conductas quinésicas conscientes o inconscientes que puntúan y refuerzan la sucesión acústico-gramatical de palabras y frases, coincidiendo con los signos de puntuación gramaticales y actitudinales» (: 248).

Los *identificadores*, por otra parte, «dan forma corporal, más con cara y manos, a conceptos abstractos, cualidades físicas y morales y cualidades de referentes objetuales y ambientales» (: 248).

Los *exteriorizadores*, son signos quinésicos manifiestos por reacciones a una determinada realidad. El autor incluye los fenómenos somáticos de cada hablante, así como las apariencias estéticas y espirituales en particular.

Aunque Rodríguez del Rey (2015) expone una clasificación más detallada de los gestos en su investigación sobre el discurso académico,⁵ se escoge el modelo propuesto por Poyatos atendiendo a su carácter universal, adaptable a cualquier tipo de contexto, incluyendo el deportivo.

⁵ Su propuesta se basa en el aparato categorial definido atendiendo a las características del discurso académico presentado por las autoras Esther Forgas y María Herrera (2010) en «Los componentes no verbales del discurso académico» y que divide los gestos en semánticos y asemánticos. Una buena parte de la clasificación de Rodríguez del Rey parte de las categorías propuestas por Ekman y Friesen.

1.6 El contexto: definiciones y tipos. El contexto situacional

Hasta este momento se han definido un grupo de categorías que intervienen de manera activa en la producción de los actos de habla. A partir de la propia interacción de los conceptos expuestos se ha ido perfilando una idea primaria de lo que se puede llamar *contexto*. Aunque todas las categorías tienen su importancia, los investigadores Brown y Yule (1993) prevén que «el analista del discurso ha de tener en cuenta el contexto en el que aparece una muestra discursiva» (: 49).

Según T. A. van Dijk (2001) «A pesar del uso frecuente de la noción de “contexto” en la lingüística y en los estudios del discurso, hasta ahora no hay una teoría más o menos completa de la noción de contexto» (: 70). Esta afirmación provoca una revisión de las teorías como parte indispensable de la concepción pragmática a la que el propio Morris (1938) aludió al plantear la relación entre los enunciados y los intérpretes, entendidos como decodificadores de sentidos en una situación dada.

El contexto, de manera general, se ha definido como el conjunto de factores que rodean las emisiones lingüísticas y que condicionan su uso. En la tradición se han utilizado los términos contexto y situación como pares necesarios al analizar los factores que influyen en la emisión de un enunciado.

Se ha entendido por **contexto** al entorno puramente lingüístico del signo en el texto. Por **situación**, en cambio, se designa el entorno no lingüístico del signo o de la secuencia de signos, las circunstancias que rodean el acto lingüístico, e incluso ciertas informaciones que el hablante atribuye tácitamente al oyente (Coseriu, 2007).

El analista del discurso Eugenio Coseriu (2007) retoma la polémica sobre este término. Este autor construye su propuesta sobre la base de la particularización⁶ de los términos. A los ya mencionados situación y contexto, suma los conceptos de región y universo de discurso. Entiende por situación «exclusivamente las circunstancias y las relaciones de espacio y tiempo», mientras que por contexto asume «la realidad compleja que rodea a un signo, ya sea en forma de "signos" como en forma de "no-signos». Llama región al «espacio dentro de cuyos límites un signo funciona en determinados sistemas de significación» y designa universos del discurso al «sistema universal de

⁶ De las cuatro categorías propuesta por Coseriu que se mencionan en este apartado, se derivan las posibilidades de situación inmediata, situación mediata, contexto idiomático, contexto verbal y contexto extraverbal. Todas estas categorías entrañan en sí otros pares o tríadas articulados mediante oposiciones, lo que evidencia la dispersión y/o disección de las nociones contextuales.

significaciones al que pertenece un discurso (o un enunciado) y que determina su validez y su sentido» (: 220-222).

En esta investigación se prefiere la visión sociocognitiva con que T. A. van Dijk (2001) se acerca a la conceptualización del contexto intentando formular la relación de percepción entre las estructuras de las situaciones sociales y las maneras en que los actores sociales representan mentalmente esas situaciones. A decir del propio autor «la teoría del contexto explica cómo los participantes son capaces de adaptar la producción y la recepción/interpretación del discurso a la situación comunicativa interpersonal-social» (: 71).

En consecuencia con esta visión plantea que la comprensión de situaciones y eventos específicos se hace por medio de modelos mentales. «Así, mientras estamos conscientes, permanentemente construimos modelos mentales de la situación en la que nos ubicamos (de nosotros mismos, de otra gente, del tiempo, del lugar, de los actos, etc.). Por la misma razón, un modelo del contexto es subjetivo e individual: es la representación personal de lo que es relevante para alguien en la situación comunicativa» (: 72).

Un modelo del contexto en cuanto a su conformación es dinámico, permanentemente cambia, se actualiza, se adapta durante el acto comunicativo. Los cambios que se pueden suscitar en la situación social, o en la interpretación del discurso lo afectan. «El contexto constantemente influye en el desarrollo del discurso, y viceversa» (: 72).

A partir de estas reflexiones se deduce que el **contexto** es la representación mental de los elementos de la situación que construyen los participantes en una interacción comunicativa. Es la construcción constante de un modelo mental atendiendo al estado y las variaciones de los elementos relevantes para el hablante.

A la luz de estos presupuestos el contexto se analiza desde tres dimensiones: el contexto lingüístico, el contexto sociocultural y el contexto situacional. Este último posee una mayor relevancia atendiendo a las características de la investigación.

El contexto lingüístico, al que Halliday (1964) llama cotexto, lo constituyen los enunciados y expresiones lingüísticas que anteceden o suceden al enunciado que se analiza. A pesar de la coincidencia entre varios autores en cuanto a las relaciones que se establecen entre estas unidades, existen divergencias a la hora de jerarquizar estas influencias. Para autores como Brown y Yule (1993) generalmente la interpretación de un fragmento del discurso estará marcado por el

texto precedente llegando a conformar una relación de restricción. Por su parte, Coseriu (2007) no acepta esta influencia como la única, incluye además, dentro de este tipo de contexto el segmento de texto que le sigue, así como lo que se dice y lo que se infiere.

El contexto sociocultural se define como el conjunto de factores socio-culturales que rodean el acto comunicativo y que afectan el comportamiento verbal. Según van Dijk estos factores pueden afectar a los hablantes como individuos o como pertenecientes a un grupo social determinado.

Por su parte, el contexto situacional está conformado por el conjunto de datos que se encuentran en el entorno vivencial inmediato y que son accesibles a los participantes en el proceso de comunicación. Este concepto ha sido trabajado por varios autores:

Para Dell Hymes (1972) dentro de este tipo de contexto aparecen determinados grupos de datos o informaciones de relevancia. Entre estos están: las coordenadas espacio-temporales, los roles que ocupan los participantes dentro del proceso, el tipo de interacción que se establece entre ellos, el tema o los temas, la intención comunicativa y de manera especial la información compartida. Además de los mencionados anteriormente destaca el género discursivo presente (académico, coloquial, político), el canal que se utilice (oral, escrito, directo, indirecto) y los elementos paralingüísticos (postura, gestos, expresiones faciales).

El investigador Halliday (1964) propone, por su parte, un aparato categorial en el cual se pone de manifiesto una coherencia con el modelo descrito por Hymes, aunque basado en un principio de organicidad diferente. Este autor define tres grandes grupos de factores. En primer lugar el campo, entendido como todos los elementos referentes al evento comunicativo: el emisor, el receptor, la locación, el tema y la intención comunicativa. En segundo lugar el modo, que atiende a las características del canal, el género y a la manera en que se desarrolla el discurso, el cual puede ser improvisado, preparado, espontáneo. En tercer lugar habla de la categoría de tenor, que no es más que el tipo de interacción que se establece, la cual puede ser informal, formal, temporal, permanente, íntima, etc.

El interés por caracterizar la comunicación entre el entrenador y el atleta encuentra en estos presupuestos teóricos las herramientas para desarrollar un análisis de las circunstancias de la realidad en las que se desarrolla un enunciado.

1.7 La comunicación en el contexto del entrenamiento y las competencias de boxeo

1.7.1 Acercamiento a las características del boxeo, condiciones de entrenamiento y rasgos de los atletas

El boxeo es un deporte en el que intervienen dos boxeadores moderados por un árbitro, que consiste en atacar y defenderse golpeándose solamente con los puños, utilizando unos guantes especiales, y que se desarrolla sobre un cuadrilátero delimitado. (Diccionario Manual de la Lengua Española Vox, 2007).

Según la Asociación Internacional de Boxeo (AIBA) este deporte es clasificado como de contacto directo del deportista frente a su contrario, todo boxeador debe superar el repertorio técnico-táctico de su rival, como también superar los imprevistos surgidos durante la competición. Las acciones en el boxeo se realizan con dinamismo y velocidad dentro del área de combate, en un tiempo delimitado (Estatutos de la AIBA, 2015).

Este deporte consta de tres breves secuencias denominadas asaltos o *round*, excepto en la Serie Mundial de Boxeo (WBS) donde se realizan cinco, en las cuales el boxeador debe regirse al reglamento que será aplicado por el árbitro, quien seguirá de cerca los movimientos y los golpes que realiza el boxeador dentro del cuadrilátero durante el combate.

En Cuba se desarrolla esta disciplina deportiva en todas las categorías desde las inferiores hasta las mayores, por lo que se adaptan las condiciones de combate y de entrenamiento atendiendo a las características del grupo etario. Los combates en la categoría 13-14 se desarrollan en tres asaltos de un minuto de duración cada uno, entre los cuales media un período de descanso de un minuto en el cual podrá entrar dentro del cuadrilátero uno de los dos entrenadores presentes para realizar las labores de recuperación física y de orientación técnico-táctica.

El investigador Jesús Domínguez García *et al* (2007) expone que los boxeadores de las categorías menores realizan un entrenamiento del tipo avanzado que consiste en el desarrollo de capacidades coordinativas (donde intervienen la adaptación y la coordinación) y las capacidades generales basadas en el desarrollo de la orientación, la diferenciación, la movilidad y el equilibrio.

Por su parte Luis Álvarez (Comunicación personal, 9/5/16) plantea que durante los entrenamientos se debe desarrollar tanto la fuerza general, como la fuerza de reacción y la fuerza rápida. Los

boxeadores con edades comprendidas entre los 13 y 14 años tienen su base de entrenamiento en el dominio de las acciones técnicas-tácticas, y en el aumento de las capacidades físicas, las habilidades coordinativas tácticas, la resistencia general y la rapidez.

En varias investigaciones realizadas por Jesús Domínguez en el período 2002-2005 se compilan las principales características que poseen los boxeadores participantes en los campeonatos nacionales de la disciplina. Los principales resultados expuestos en el «Programa de preparación del deportista de boxeo» (2007) atienden a una caracterización de acuerdo con el aspecto técnico, psicológico, motivacional y del intelecto.

Este autor considera que en el aspecto técnico, se muestra una insuficiencia en la efectividad de los golpes y en la relación golpe-defensa. Es común que este tipo de boxeador posea bajos niveles de defensa por lo que se recibe constantemente un elevado número de golpes. En el aspecto psicológico, se evidencian niveles alto y medio de ansiedad, justificándose por la falta de experiencia y el desconocimiento de la mayoría de sus contrarios.

En cuanto al aspecto motivacional, se observa un sentido colectivista, a pesar de que el boxeo es un deporte individual; se aprecia inexistencia de conflictos y, en la agresividad, no se manifiesta un estado negativo, pues tal indicador es propio del ímpetu de lucha por obtener el resultado y no el uso de una acción desagradable contra algún compañero.

En relación con el nivel de inteligencia, los boxeadores se clasifican con las capacidades adecuadas de acuerdo a la edad. Comienza a desarrollar su pensamiento táctico hacia niveles más avanzados a través del proceso de enseñanza-aprendizaje.

1.7.2 Importancia de la comunicación atleta-entrenador en el rendimiento deportivo

En el rendimiento deportivo, además de las características físicas, tácticas y emocionales del atleta y el grado de conocimiento de su entrenador, influye la capacidad de comunicación entre ellos, en especial si se encuentran en plena competencia.

En ocasiones se da por hecho que un entrenador es experto en la técnica, la táctica, y en todo el sistema de entrenamiento necesario para la práctica de su deporte, lo que aseguraría resultados satisfactorios; sin embargo, no debemos olvidar que no van a ser ellos los que van a salir a competir, sino sus deportistas.

Atendiendo a las reflexiones de Claudia A. López (2016), el entrenador desempeña un papel de líder para el atleta en busca de alcanzar un mejor rendimiento, con el objetivo de lograr las metas establecidas. A través de la comunicación, la única función del entrenador no es la de asignar tareas y ejercicios físicos extenuantes con el fin de mejorar el nivel competitivo del deportista o atleta, pues debe potenciar su desarrollo psicológico y emocional.

A decir de esta autora, numerosas investigaciones realizadas⁷ han referido que los refuerzos positivos, la motivación, y las adecuadas relaciones emocionales contribuyen a la eficacia en el rendimiento deportivo y a la opinión, autoestima y mejora social de los comportamientos de los deportistas.

Hay jugadores que ante un grito del entrenador, aumentan su ritmo de juego, en cambio, otros se deprimen. La mayoría de los atletas condicionan su esquema técnico-táctico en consecuencia de las indicaciones de su entrenador y de los resultados que obtenga. La influencia del entrenador mediante el acto comunicativo modifica el rendimiento deportivo del atleta.

Sobre este particular afirma Luis Gustavo González:

El entrenador da dos tipos de orientaciones diferentes: una de tipo cognitivo y otra de tipo afectivo. Una no es más importante que la otra, las dos se complementan. No existe una comunicación efectiva si solamente damos orientaciones sin un contenido afectivo, que apoye y realce el desempeño del atleta. Al igual que si solamente damos apoyo emocional y no orientamos al individuo en lo táctico, él se podrá sentir bien pero no sabrá que hacer cuando vuelva a la pelea. Lo fundamental es que toda comunicación tiene que ir con un contenido, una carga emocional (Comunicación Personal 9/6/16).

Sobre la importancia de la comunicación en el contexto de la pelea apunta Álvarez:

«Desde el punto de vista cognitivo [la comunicación] es importante y desde el punto de vista afectivo también, porque hay combates que lo necesitan. Lo cognitivo lo coordina todo, pero si está boxeando un atleta por “encima” de otro con nivel muy bajo que el de él y va perdiendo, es posible que lo afectivo, lo emotivo, sea lo que lo está afectando. No hablar es mortal, el entrenador tiene que hablar en la esquina, la comunicación es muy importante» (Comunicación Personal, 9/6/16).

⁷ Entre los autores consultados por López (2015) están Piéron, 1999 y Shigunov, Viciano y Zabala, 2004.

La comunicación entre el atleta y su entrenador es fundamental para alcanzar las metas y objetivos propuestos, pues permite al entrenador modificar la conducta del boxeador a través de un determinado tipo de discurso.

1.7.3 Acercamiento al discurso deportivo de los entrenadores de boxeo: características y factores extralingüísticos que lo condicionan

El discurso deportivo de los entrenadores de boxeo posee un grupo de características que responden al tipo de contexto en que opera. A pesar de que cada entrenador establece con sus atletas un código diferente de comunicación, existen determinadas características que son comunes para todos.

De manera general las expresiones lingüísticas y no lingüísticas que usan los entrenadores para dirigirse a los atletas, están articuladas bajo los principios de economía del lenguaje, claridad del contenido y características particulares del receptor. Para autores como García (2010) y López (2016) es de vital importancia que los preparadores mantengan una comunicación uniforme. Señalan la necesidad de establecer una estructura de comunicación estable tanto en el entrenamiento como en la etapa competitiva.

Debido a que en el boxeo de esta categoría la interacción con el atleta solo tiene un minuto de duración, el entrenador debe ofrecer las indicaciones lo más claras y precisas posible para que puedan ser comprendidas por el boxeador. Su lenguaje, además de directo debe ser cuidadoso, pues va dirigido a niños en edad escolar por lo que debe evitarse la utilización de frases inadecuadas u obscenas. A decir de Luis Álvarez «el entrenador debe enfocarse sobre todo en cosas puntuales, no va a dar un discurso, si lo pones mucha información, tampoco va, tú no estás dando una clase, estás orientando» (Comunicación Personal, 9/6/16).

De esta manera debe decirse que en la realización del discurso deportivo, intervienen factores extralingüísticos, que a la luz de esta investigación constituyen elementos esenciales a tener en cuenta. Atendiendo a los aportes realizados por Ordoqui-Baldriche (Comunicación Personal; 10/6/2016), González (Comunicación Personal; 9/6/2016) y Álvarez (Comunicación Personal; 9/6/2016) se pueden enunciar los siguientes factores:

Entrenador: No todos los entrenadores utilizan los mismos códigos de comunicación, algunos favorecen el acompañamiento de gestos, otros apenas gesticulan. Hay entrenadores que poseen más facilidades comunicativas que otros en relación con la cantidad de herramientas comunicativas

que manipulen. Las principales variaciones radican en la rapidez de los gestos, el tono y el volumen de la voz, el nivel de conocimiento que tenga sobre el boxeo, etc.

Boxeador: Cada boxeador responde de manera diferente a las orientaciones de su entrenador, por lo que este debe atender a características como: nivel de ansiedad y de excitación, niveles de respuesta ante las orientaciones, capacidad de superar la fatiga y la impotencia. Además, debe tener en cuenta los niveles de independencia e inteligencia que posea el atleta en relación con el nivel técnico-táctico alcanzado.

Oponente: Es esencial el grado de conocimiento que se tenga tanto por parte del boxeador como de su entrenador del oponente, sus cualidades, debilidades y fortalezas. Se trabaja con mayores resultados frente a un rival conocido aunque sea mejor, que frente a uno totalmente desconocido. De igual manera se atiende a las mismas características que las del boxeador.

Grado de familiaridad: De los niveles de relación emocionales, empáticas, de respeto, que se manifiesten en la relación entrenador-atleta depende la forma en que se construya el discurso. Son importantes los grados de conocimiento que se tengan sobre las capacidades y habilidades de ambos actores en el proceso de comunicación. La utilización de códigos comunes depende de la relación que se establezca entre atleta y entrenador desde el entrenamiento donde dichos códigos quedan pactados.

Momento psicológico del combate: Es la valoración del desempeño del boxeador (favorable, desfavorable) en relación al estado temporal de la pelea (inicial, intermedio, final). La combinación de ambos factores influye en la comunicación. No es la misma situación cuando ha concluido el primer round y el boxeador va ganando que cuando solo queda el tercer asalto para revertir un resultado adverso.

Estado temporal del descanso:

El estado temporal del descanso entendido como la cantidad de tiempo (en segundos) que restan para reiniciar la pelea influye en las estrategias discursivas que se utilizan. En los primeros treinta segundos el entrenador recupera física y emocionalmente al atleta, en los treinta restantes dosifica la información comenzando con mensajes cortos hasta lograr transmitir la información necesaria y precisa, utilizando incluso onomatopeyas y gestos ilustradores se hacen más frecuentes debido a su carácter dinámico y sintetizador del significado.

Nivel de competencia:

Cada estado o nivel de la competencia influye en las orientaciones que ofrezca el entrenador. No se ofrecen las mismas orientaciones, ni de la misma manera cuando se pelea en un campeonato municipal, provincial o nacional. No se enfrenta de igual forma un combate intermedio que uno donde se discuta medalla.

1.8 Metodología

Esta es una investigación cualitativa que de acuerdo a sus objetivos y métodos se ajusta al paradigma interpretativo. Se utiliza como método fundamental el análisis del discurso concebido como: el estudio del funcionamiento del lenguaje verbal e interacción con otros códigos dentro de la comunicación.

Métodos, técnicas e instrumentos empleados:

Métodos del nivel teórico:

Analítico-sintético: permite analizar e interpretar la información de que se dispone, los fundamentos de la teoría de los actos de habla, su clasificación, la relación entrenador-atleta, etc.

Inductivo-deductivo: la utilización de este método supone la descripción de un corpus de actos de habla concretos para llegar a formular conclusiones generales acerca del uso de estos como estrategias comunicativas del entrenador con el atleta.

Métodos del nivel empírico:

Bibliográfico-documental: el empleo de la revisión de documentos proporciona una fuente valiosa; en tanto permite conocer los aspectos que matizan el objeto de estudio y fundamentar teóricamente la investigación. Se consultaron los siguientes documentos: Estatutos de la Asociación Internacional de Boxeo (AIBA, 2016), Reglas Técnicas de la Asociación Internacional de Boxeo (AIBA, 2015), y el Programa de Preparación del Deportista. Boxeo (Domínguez *et al*, 2007).

Análisis Pragmático del Discurso: permite analizar las unidades discursivas en función del contexto donde se originan, evaluando los diferentes significados que surgen en la interacción entre el entrenador y el atleta en el contexto de la competencia de boxeo.

Observación: En la investigación se utilizó este método como fuente principal de recolección y análisis de los datos asociados a la problemática de estudio. La observación realizada tiene como unidad de análisis las conductas motoras, verbales y no verbales agrupadas en clases o categorías.

El análisis de los datos se realizó a partir del empleo del software **Imagegrab 5.0.6**, que permitió capturar, por frecuencia de un segundo, una secuencia de 24 fotogramas para un estudio más preciso del gesto utilizado por el entrenador.

Para la aplicación de este método se utilizaron como instrumentos la grabación y la transcripción del corpus lingüístico.

Grabación: Para la recogida de los datos que conformaron la muestra de estudio se procedió a la filmación íntegra de la misma con el uso de tecnología digital: Cámara de video marca Samsung modelo: DV150F/DV151F/DV155F. Se grabaron un total de 26 minutos y 35 segundos de video.

Transcripción: Se transcribió al sistema ortográfico cada interacción del entrenador con el boxeador en el tiempo reglamentario de descanso entre los *rounds*. Los símbolos utilizados son:

- las barras (/) para indicar el inicio y el final de los actos de habla (AH).
- los tres puntos suspensivos (...) para indicar que el AH ha quedado incompleto.
- el asterisco (*) para indicar que determinado fragmento del discurso no ha podido ser transcrito debido a la contaminación acústica.
- los corchetes ([]) para indicar determinada información relativa al AH. En el caso que la información en su interior sea alfanumérica indica la procedencia del ejemplo en la muestra, siguiendo el orden: [combate.entrenador.round.] Cuando solo sea alfabética indica un fragmento del discurso que ha sido omitido por el entrenador.

Entrevistas: Es la fuente principal de los presupuestos teóricos referentes al boxeo. Al existir poca bibliografía sobre la importancia e interioridades del uso del lenguaje en la comunicación entrenador-atleta en el contexto de la competencia de boxeo se hizo preciso recurrir a esta técnica. Para recopilar información sobre los elementos que interactúan en la comunicación entre el entrenador y el atleta se entrevistó a:

- Dr. Luis Michel Álvarez Bert, profesor principal de la enseñanza del boxeo en la Universidad de la Ciencias de la Cultura Física y el Deporte (UCCFD) Manuel «Piti» Fajardo de La Habana; (9 de junio de 2016)
- Dr. Luis Gustavo González, Director del Departamento de Psicología en el Instituto de Medicina del Deporte (IMD), (9 de junio de 2016). Además, se transcribió íntegramente una

entrevista que se le realizara como parte del programa televisivo *Pasaje a lo desconocido*. (21 de marzo de 2016)

- MSc Julio A. Ordoqui-Baldriche, Miembro del Departamento de Psicología en el IMD y psicólogo de la selección nacional de boxeo. (10 de junio de 2016)

Muestra

La muestra está conformada por los entrenadores participantes en el Campeonato Provincial de Boxeo de la categoría escolar (13-14) de la provincia de Villa Clara en el año 2015. De los 19 combates analizados 17 se incluyeron en la muestra final, debido a que dos combates (14 y 16) se decidieron antes de que culminara el primer asalto, por lo que no hubo interacción del entrenador con el boxeador en los descansos. Se analizaron un total de 32 descansos debido a que dos combates (5 y 19) se decidieron en el segundo asalto, y se efectuó solo un descanso de los dos reglamentarios. Se analizó el discurso de 16 entrenadores provenientes de los distintos municipios villaclareños.

Operacionalización de las variables

Acto de habla: «la producción o emisión de un enunciado bajo ciertas condiciones, de acuerdo con ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos (Searle, 1994: 25-26)» en un determinado contexto.

Se utiliza la siguiente clasificación:

- a) **Asertivos**: Enunciados que afirman o niegan algo respecto de la realidad, se pueden literalmente caracterizar como verdaderos o falsos.
- b) **Directivos**: El hablante busca que el oyente efectúe una determinada acción.
- c) **Compromisorios**: Obligan al hablante a realizar una determinada acción futura, pues arriesga su prestigio.
- d) **Expresivos**: Enunciados que manifiestan la interioridad del hablante.
- e) **Declarativos**: Modifican algún aspecto de la realidad debido a una facultad o poder que posee el hablante.

Marcadores de fuerza ilocucionaria: Elementos lingüísticos y no lingüísticos que muestran el sentido en que debe interpretarse la proposición y cuál es el acto ilocutivo que se está realizando por parte del hablante (Searle, 1994).

Acto de habla indirecto: son «casos en los que se realiza un acto locutivo mediante la realización de otro» (Searle, 1991: 24).

Teniendo en cuenta la importancia del contexto en el estudio de las estrategias comunicativas y su funcionamiento pragmático se define atendiendo al criterio de van Dijk (2001) el contexto como:

Contexto de la competencia de boxeo: Es la representación mental que construye el entrenador de los elementos que considera relevantes en su interacción con el boxeador en el minuto de descanso entre asaltos en una competencia de boxeo.

Capítulo II: Análisis de los actos de habla del entrenador con el atleta en el contexto de la competencia de boxeo

2.1 Análisis de los actos de habla

Siguiendo la clasificación de Searle, en la muestra se encontraron un total de 555 actos de habla, de ellos 103 (18%) se clasifican como asertivos, 392 (71%) directivos, 60 (11%) expresivos, 0(0%) compromisorios y 0(0%) declarativos. (Ver anexos 2 y 3)

La distribución anterior demuestra que la naturaleza de los actos de habla utilizados está en correspondencia con las características del contexto donde se desarrollan. En el discurso de los entrenadores se evidencian tres tendencias: brindar las orientaciones a ejecutar por el boxeador en el próximo asalto, evaluar el estado de la pelea, del boxeador o de su contrario, del desempeño del round anterior, etc. y/o demostrar los diferentes estados anímicos, en correspondencia con el estado de la pelea.

De los 555 actos de habla contabilizados, 322 (58%) se realizaron de manera directa y 233 (42%) de forma indirecta (Ver anexo 4). El discurso deportivo, en especial el de la competencia de boxeo por las características propia del contexto, se construye a partir de un equilibrio entre las dos formas de transmitir información: la directa y la indirecta, con una ligera ventaja de la primera.

Aunque en el habla general sean más frecuentes los actos de habla indirectos, la necesidad de expresar ideas claras, comprensibles para el oyente condiciona que la frecuencia de actos de habla directos sea mayor. No obstante, determinadas estrategias de persuasión y la importancia de transmitir información contextual a partir de los AHI, hacen que la presencia de los AHD no sea desproporcionada.

Si se combinan ambos criterios los resultados son los siguientes: de los 322 actos de habla directos, 219 (68%) son directivos y 103 (32%) asertivos; mientras que de los 233 indirectos, 173 (74%) son directivos y 60 (26%) son expresivos. (Ver anexos 5 y 6)

Estos resultados cuantitativos responden a los dos tipos de señales que emite el entrenador en el descanso: en el orden técnico-táctico y en el orden afectivo-emotivo. El primero actúa sobre la base de expresiones directas, órdenes que van dirigidas a conducir a la victoria (directivos) o a brindar determinada información sobre los estados del combate (asertivos). Por su parte, el segundo se fundamenta a través de expresiones indirectas que están encaminadas a provocar conductas de

una manera sutil (directivos) y a hacer comprensibles sentimientos, emociones, respecto a la pelea (expresivos).

2.1.1 Actos de Habla Directos (AHD)

2.1.1.1 Asertivos

El acto de habla directo asertivo (AHDA) se realiza cuando el acto ilocucionario primario consiste en una valoración sobre la realidad que comparten. En la muestra están asociados a la realización de determinadas afirmaciones respecto a los estados de la pelea, del contrario o del propio boxeador.

- *Tú eres viejo ya* [C4.E5.R1]⁸
- *Este es el último asalto* [C17.E13.R1]
- *Lo tienes ahí* [C12.E11.R1]

En el primer caso la valoración es sobre una cualidad del boxeador: el grado de experiencia que posee, la cual al decir del entrenador es suficiente como para enfrentar el combate. En el segundo ejemplo la aseveración es sobre el estado temporal de la pelea, se le comunica al púgil que el próximo asalto será el último; mientras que en el último caso, se ha realizado una valoración sobre el estado (físico, mental, táctico) del contrario en referencia a determinado objetivo.

Los límites se tornan dudosos pues, en ocasiones, un mismo acto de habla puede interpretarse de varias formas. En el momento en el que se afirma o se niega algo, se está informando sobre la veracidad o no de un determinado enunciado. Para intentar solucionar este inconveniente se han agrupado los AH atendiendo a las características comunes e individuales que comparten como grupo.

- a) *Tú eres más rápido que él* [C6.E8.R2]
- b) *Este tipo sabe más que tú* [C8.E9.R2]

En los ejemplos (a) y (b) se ha realizado una valoración mediante un acto de habla del tipo asertivo. En ambos casos el hablante es un entrenador que ha emitido una especie de juicio sobre las condiciones físicas en (a) y tácticas en (b) de su boxeador en comparación con el contrario. El contexto permite clasificarlo como una **afirmación**, quiere decir, existe una correlación positiva entre lo que dice y la realidad circundante, que supera la mera enunciación.

⁸ En la transcripción se ha respetado la forma en que el hablante hace uso de la lengua.

Al realizarse en el descanso del segundo round, el entrenador está en condiciones de efectuar este AH, pues suma a la experiencia que ya tiene de entrenar al boxeador, la que ha acumulado durante los dos rounds precedentes, tanto del desempeño del boxeador como del contrario, permitiéndole hacer el análisis. Basado en el papel orientador que juega el entrenador en la pelea, se deduce que la finalidad de estos AH es la de proporcionar elementos al boxeador que este pueda utilizar durante el combate.

c) *Ya él no puede con los guantes esos* [C9.E10.R2]

d) *El tipo no aguanta otro asalto* [C18.E14.R1]

Los ejemplos (c) y (d), atendiendo a la intención comunicativa se identifican como actos de habla de **negación**. En ambos casos el entrenador hace valoraciones sobre el estado físico en que se encuentra el contrario; en (c) está negando la capacidad del contrario de realizar movimientos rápidos y certeros debido a la fatiga de sus músculos que le impiden «poder con lo guantes». En (d) niega también la posibilidad de que el contrario logre mantenerse en la pelea durante el siguiente asalto, probablemente a consecuencia de los golpes recibidos. Nótese que cualquier momento de la pelea es propicio para efectuar este tipo de AH que va dirigido a minimizar las potencialidades de contrario, al mismo tiempo que intenta provocar que el boxeador maximice sus condiciones.

e) *Este es el último, queda un minuto na' ma.* [C2.E3.R2]

f) *Vamos al tercer asalto.\ Ahora viene el tres* [C11.E10.R2]

La intención de los enunciados (e) y (f) es la de informar, son dos ejemplos de un AH **informativo**. Constituyen enunciados que buscan poner en relevancia determinada información contextual, en especial sobre el tiempo. En estos casos el entrenador le comunica al boxeador en (e) la cantidad de asaltos y el tiempo que faltan para que termine el round y en (f) el asalto que viene a continuación.

Al hacer ostensivo el estado temporal de la pelea, justamente en el segundo descanso, cuando solo falta un round para culminar, este AH tiene determinadas lecturas: el entrenador desea que su boxeador realice un último esfuerzo para ganar la pelea, que se conserve, pues está ganando de forma convincente o que simplemente mantenga el estilo de combate que lleva hasta el momento.

El entrenador está comunicando al boxeador en (e) que no escatime esfuerzos para poder alcanzar el objetivo (ya sea mantener el resultado o darle un vuelco al marcador a su favor) y en (f) que ya se

han efectuado dos rounds por lo que la estrategia a seguir en el tercero tiene que coincidir con este momento de la pelea partiendo de las indicaciones dadas antes de iniciar el combate.

2.1.1.2 Directivos

El acto de habla directivo directo (AHDD) se realiza cuando el acto ilocutivo coincide con una orden, un mandato, una exhortación. En la muestra están asociados a la necesidad de que el boxeador ejecute determinadas acciones a corto, mediano y largo plazo. Las acciones orientadas conllevan a que el boxeador ofrezca diferentes respuestas en el tiempo (round o descanso) y/o en el espacio (ring o esquina).

- a) *Vamos, ponte, ponte, ponte, ponte* [C1.E1.R1]
- b) *Estira las piernas, \ estira las piernas, * [C6.E8.R1]
- c) *Vamos, vírate de frente* [C17.E13.R2]
- d) *Tira más arriba* [C2.E3.R1]
- e) *Recíbelo por arriba* [C7.E9.R1]

Los cinco ejemplos anteriores constituyen **órdenes** a ejecutar por un individuo. En estos casos el entrenador tiene la intención de que el boxeador ejecute estrictamente determinadas acciones en la esquina (a), (b) y (c) o en el ring (d) y (e). El entrenador le comunica al boxeador su deseo de que él en (a) se coloque en un determinado lugar, (b) estire sus extremidades o (c) se torne respecto a algo o alguien. También constituyen órdenes (d) y (e) pues se le orienta al boxeador que (d) tire más arriba los golpes y que (e) le tire golpes a la zona superior de su contrario cuando este se le acerque.

Aunque los cinco ejemplos corresponden a órdenes, estas se cumplen por parte del boxeador en dos momentos diferentes del combate. ¿Cómo advierte el boxeador cuándo cumplir la orden? El hecho de que las órdenes de entrenador a boxeador se realicen en el momento del descanso condiciona que el boxeador estire sus piernas (b) al instante y decida (d) tirar los golpes más arriba en otro momento. El estado de aparente inactividad (y de desaparición activa del contrario) propiciada por el descanso hace que el cumplimiento de la orden (d) sea pospuesta por el boxeador, mientras ejecuta (b).

- f) *No le caigas atrás porque te da cuerda* [C1.E2.R1]
- g) *No tires gancho* [C3.E4.R2]
- h) *No te dejes coger la iniciativa* [C15.E8.R1]

Los ejemplos (f), (g) y (h) corresponden a un mismo tipo de acto de habla: la **prohibición**. Las prohibiciones son actos de habla del grupo de los directivos que buscan la no realización por parte de un individuo de determinadas acciones. En estos casos el entrenador le prohíbe al boxeador que (f) persiga al contrario en el ring, (g) que tire el golpe conocido como gancho y que (h) se deje robar la iniciativa. No es privativo de ningún asalto el uso de este tipo de acto de habla, pues se utilizan tanto para evitar la repetición de alguna acción errónea pasada, como para prever determinadas acciones futuras.

2.1.2 Actos de Habla Indirectos (AHI)

En la muestra se evidencian actos de habla indirectos, los cuales presentan dos actos ilocucionarios, uno secundario, expresado literalmente en la estructura superficial del enunciado y uno primario, no literal, únicamente deducible de las condiciones del contexto-información compartida por los interlocutores. Para su análisis se han organizado atendiendo a la naturaleza tanto del acto ilocucionario secundario (AIS) como del primario (AIP).

- AIS asertivo con AIP directivo Asertivo → Directivo
- AIS asertivo con AIP expresivo Asertivo → Expresivo
- AIS directivo con AIP expresivo Directivo → Expresivo

2.1.2.1 Asertivo → Directivo:

En ocasiones el entrenador realiza determinados enunciados que el boxeador los advierte como órdenes aunque tenga un acto ilocutivo secundario asertivo.

- a) *Hay que salir más explosivo* [C1.E1.R1]
- b) *Hay que recibir al hombre con la mano adelanta'* [C7.E9.R1]
- c) *Hay que darle cuatro golpes* [C18.E14.R1]
- d) *Le regalo un jack, / doy paso atrás / y contraataco con dos o tres golpes* [C2.E3.R2]
- e) *Con esa misma [mano] vamos a movernos* [C8.E9.R1]

En los ejemplos anteriores se ha dado una orden por medio de un enunciado asertivo. Si el análisis se quedara en la significación literal del enunciado se clasificarían como un AH asertivo, pues un hablante ha comunicado a un receptor que es necesario hacer determinada acción.

Al atender el contexto se establece una relación de subordinación entre entrenador y boxeador. La jerarquía social y deportiva del entrenador sobre el boxeador hace que este comprenda que la

necesidad de que «alguien» (a) salga más explosivo, (b) reciba al contrario con la mano adelante o (c) dé cuatro golpes, va dirigida a él.

Debido al «status» o posición del hablante y el oyente estos enunciados son interpretados como órdenes. No solo el «status» permite la interpretación del acto de habla. En los ejemplos (d) y (e) esa barrera es superada pues el entrenador enuncia en (d) que él utiliza determinada combinación de golpes y movimientos y en (e) que utilizará la misma mano para moverse en compañía de alguien.

El rol del entrenador de cara al combate hace que el boxeador comprenda que esa «descripción estratégica» no es un acto aseverativo, sino directivo. La imposibilidad de que el entrenador ocupe el papel del boxeador y por tanto, sea el entrenador quien dé tales golpes o utilice tales estrategias frente al contrario, convierte en órdenes o mandatos estos actos.

2.1.2.2 Asertivo → Expresivos

Las valoraciones sobre la realidad de la pelea que realiza el entrenador durante el descanso responden a sus emociones respecto al desempeño del boxeador, aunque estén elaboradas como si fuesen actos puramente asertivos.

- a) *Lo que estás haciendo, estás haciendo bien* [C1.E2.R2]
- b) *Este asalto lo hiciste mejor \ terminaste muy bien este asalto* [C7.E9.R2]
- c) *Eso es, \ este asalto está bueno* [C9.E10.R2]

Los ejemplos (a), (b) y (c) constituyen actos ilocutivos secundarios de valoración, pero detrás de esas valoraciones se advierte un acto ilocutivo primario del tipo expresivo. El entrenador aprueba el desempeño realizado por el boxeador en el asalto que culmina. A la vez que el entrenador afirma que el boxeador en (a) está haciendo bien algo, o en (b) se desempeña de forma superior terminando muy bien el asalto, lo está felicitando.

En el tercer ejemplo (c) el entrenador enuncia que el asalto «está bueno». El asalto por sí solo no puede estar bueno, ser favorable o coincidir con lo esperado por el entrenador. El resultado del asalto depende del desempeño del boxeador por lo que la enunciación secundaria del entrenador sobre lo favorable del asalto lleva implícito una felicitación primaria al boxeador. En los tres casos el entrenador ha realizado un acto de habla expresivo de **felicitación**.

2.1.2.3 Directivos → Expresivos:

Con frecuencia el entrenador le formula preguntas al boxeador que constituyen actos de habla expresivos de manera indirecta.

- a) *¿Por qué cojones estás recibiendo al hombre con el bloqueo?* [C7.E9.R1]
- b) *¿Por qué estamos dormidos en la esquina? (...) ¿Por qué estamos dormidos en la esquina ahí?* [C13.E8.R1]
- c) *¿viste lo que es portarse mal?* [C5.E6.R1]

En los ejemplos (a) y (b) el entrenador formula una pregunta retórica. En el contexto del descanso la interacción comunicativa efectiva entre entrenador y boxeador solo se desarrolla en una dirección, de entrenador a boxeador, por lo que el boxeador no advierte la necesidad de responder. A pesar de que el entrenador realiza AIS de pregunta este no busca obtener una respuesta del boxeador, ni saber si el boxeador la conoce. El contenido proposicional de los actos de habla advierte situaciones negativas que orienta su interpretación hacia el reproche.

Cuando el entrenador se cuestiona (a) la forma en que el boxeador recibe al contrario o en (b) la posición pasiva que asume en la esquina, no está pidiendo una respuesta. Mediante estas preguntas, el entrenador está demostrando su inconformidad con las acciones del boxeador. Lo está criticando por realizar acciones que no son correctas.

En el caso (c), el entrenador formula una pregunta que apunta hacia una reflexión. No busca el entrenador que el boxeador responda negativa o afirmativamente ante la supuesta duda. El acto ilocutivo primario está dirigido a expresar la desaprobación del entrenador con respecto a una acción pasada (el portarse mal) ejecutada por el boxeador. Todos estos actos de habla llevan implícito prohibiciones. El entrenador orienta al boxeador que (a) no reciba al hombre con el bloqueo, que (b) no se «duerma» en la esquina y que (c) no se porte mal.

2.2 Marcadores de fuerza ilocucionaria

2.2.1 Recursos léxicos y morfosintácticos

En la construcción de los actos de habla el entrenador utiliza determinados elementos del nivel morfosintáctico y léxico que le indican al boxeador el tipo de AH que se ha realizado. Determinados verbos, pronombres, estructuras sintácticas contribuyen a destacar la intencionalidad del acto de habla.

2.2.1.1 Actos de Habla Directos

2.2.1.1.1 Asertivos

En los actos de habla asertivos los verbos *ser* o *estar* afirman el vínculo con la realidad sobre la que se está emitiendo un juicio. Al emplearlos queda en evidencia que determinada información es de una forma o se encuentra en un estado.

Dentro del contexto del descanso los pronombres demostrativos *este*, *ese* indican sobre quién recae la valoración que se está realizando, fundamentalmente son: el contrario, el boxeador y/o el asalto. En ocasiones determinados pronombres personales (*tú*, *él*) asumen esta función referencial. La estructura más utilizada por el entrenador para elaborar las afirmaciones es: pronombre + verbo copulativo + atributo.

- a) ***Este es el último asalto*** [C2.E4.R2]
- b) ***Este es el de la verdad*** [C4.E5.R2]
- c) ***Tú eres más rápido que él*** [C6.E8.R2]
- d) ***Él lo que está tirando es manotazo.*** [C2.E3.R2]

Aunque se dedique en esta investigación un epígrafe (2.2.2) al análisis de la gestualidad, es necesario dentro del análisis de los marcadores de fuerza ilocucionaria detenerse en los deícticos. En concordancia con lo expuesto por la NGLE (2010). «A menudo se asocia la deixis con la mostración gestual, es decir con la identificación del referente por medio de un gesto. Los demostrativos se caracterizan, en cambio, por el hecho de que van acompañados muchas veces de gestos corporales» (:1271). (Ver imágenes 1 y 2)



a) *Este es el que decide ahora*



b) *Ese muchacho no quiera nada contigo*

En las imágenes anteriores se aprecia el vínculo entre el gesto y el elemento deíctico, en ambos casos un pronombre demostrativo. En (a) el entrenador para referirse al próximo asalto señala con el dedo índice de su mano derecha el lugar donde está ubicado. Nótese como al carecer de un referente material, el asalto no es más que una abstracción temporal, el entrenador se basa en lo cercano del asalto y en las características propias del pronombre *este* y el adverbio *ahora* para dar sentido a su gesto.

Por otra parte, en (b) la relación es mucho más evidente, el entrenador utiliza el mismo gesto para indicarle al boxeador a qué persona se está refiriendo en su valoración. El pronombre *ese* implica que el referente está situado a una distancia media, por lo que se hace necesario diferenciar mediante el gesto, que es su contrario y no otros boxeadores cercanos al ring sobre quien recae la afirmación. En este ejemplo el gesto funciona como mecanismo para retomar la atención del atleta, en la imagen se aprecia como el púgil tiene su vista centrada en otro lugar diferente al que su técnico desea.

El adverbio de negación al dar por falso o contradecir un dato o información es el indicador principal para advertir la presencia de un AH asertivo de negación. Este tipo de AH posee características que son similares a las del AH de información o afirmación y que hacen ostensivo su vínculo con la realidad (pronombres demostrativos o personales) pero en sentido contrario.

e) *Usted trabajando con los golpes largos **no** le llega* [C13.E8.R1]

f) *El hombre **no** le gustó como tú le diste* [C17.E13.R1]

g) *El tipo **no** aguanta otro asalto* [C18.E14.R1]

En ocasiones las valoraciones que realiza el entrenador no son sobre las cualidades de los boxeadores, sino sobre sus acciones. Aparecen así estructuras perifrásticas en las que priman casi mayoritariamente las integradas por *estar + gerundio*, por el valor durativo que implica la acción que expresa.

h) *Las acciones no se **están haciendo** rápido* [C6.E7.R2]

i) ***Estás recibiendo** al hombre con el bloqueo* [C7.E9.R1]

j) *Le **estás tirando** con la derecha* [C8.E9.R1]

2.2.1.1.2 Directivos

Para enfatizar el carácter de mandato que poseen estos AH el entrenador utiliza el modo imperativo (*tira, camina, métele, bloquea, atiende, etcétera*) que es el modo que en lengua española se utiliza para este tipo de AH.

- a) **Sube** las manos de a'lante [C1.E1.R2]
- b) **Párate** bien [C7.E9.R2]
- c) **Camina** con el jab [C1.E2.R2]

Cuando se asume el modo indicativo, el entrenador logra mantener su intención ilocutiva a través de la estructura perifrástica *tener + que + infinitivo*, que tiene un valor obligatorio. Al utilizarse el verbo *tener* se está expresando la necesidad de que se realice una determinada acción con prontitud. Nótese como los ejemplos (a) y (d), (b) y (e), (c) y (f) a pesar de tener estructuras diferentes, transmiten un mensaje similar.

- d) **Tienes que subir** las manos [C2.E4.R2]
- e) **Tienes que pararte** bien [C7.E9.R2]
- f) **Tienes que caminar** más las piernas [C9.E10.R2]

El acto ilocutivo de prohibición tiene su principal indicador en el adverbio de negación, cuando este se refiere a la acción que desarrolla el verbo, es lo que se conoce tradicionalmente como una oración exhortativa de prohibición.

- g) **No tires gancho** [C3.E4.R2]
- h) **No salgas** [C4.E5.R1]
- i) **No te quedes más para'o a'lante de él** [C12.E11.R1]

2.2.1.2 Actos de Habla Indirectos

El acto ilocutivo primario por su condición de estar más allá de lo dicho, de lo expresado literalmente, no cuenta con muchos elementos morfosintácticos y léxicos que hagan relevante su información. Aun con un inventario reducido en el lenguaje, existen marcas que indican al boxeador qué tipo de acto de habla se ha realizado.

2.2.1.2.1 Asertivo → Directivo

Aunque es el gesto el marcador de fuerza ilocucionaria que ilustra o refuerza la información que se transmite de forma oral, existen determinadas construcciones lexicales que cumplen esta función.

En el contexto deportivo esta construcción es la onomatopeya, la cual se realiza generalmente en los últimos quince segundos del descanso, debido a su carácter sintetizador del discurso.

No tiene un uso privativo, en la muestra se recogió en ambos descansos, siendo empleada en el 33% de los combates y por 6 de los 16 entrenadores. La inclusión de este recurso dentro del discurso del boxeo disminuye la cantidad de información a procesar por parte del atleta, evitando una posible parálisis por saturación.

Dentro de este contexto las onomatopeyas poseen otros actos ilocutivos además del de informar. El entrenador al utilizar el recurso onomatopéyico puede realizar tres acciones diferentes:⁹ la onomatopeya sustituye el discurso oracional adquiriendo el matiz del discurso sustituido; ilustra o reafirma determinada información antes expresada, en especial una orden o mandato; o llama la atención del boxeador.

En los siguientes casos, dado el poco tiempo con que cuenta el entrenador para transmitir la información, la onomatopeya sustituye el discurso oracional. En el eje sintagmático de la lengua el entrenador omite fragmentos de discurso y en su lugar coloca onomatopeyas que poseen el mismo significado.

- a) *Más explosivo, con más explosividad', páguata, bipipá* [C1.E2.R2]
- b) *Trabajamos con la derecha / ¿me entiendes? / tititititi* [C2.E4.R1] (Ver imagen 3)
- c) *Recíbelo por arriba así bing bang, jack, jack, (...) bing bang, sorpresa, jack, jack, jack, bing bang, uno, dos* [C7.E9.R1]
- d) *Entramos, túcutu, y vuelves a contraatacar* [C8.E9.R2]
- e) *Después ta, ta, ta, ya más na'* [C10.E12.R1]

⁹ Estas tres "funciones" de la onomatopeya no entran en oposición con las referidas en la NGLE (2010) donde se apunta que «las onomatopeyas y las interjecciones admiten al menos dos formas de integración en el texto. Pueden ser complementos de diversos verbos y otras clases de palabras o de predicado en las oraciones bimembres» (: 2491-2494).



Imagen 3

En la relación entrenador-atleta, fundamentalmente en el espacio del entrenamiento, se establecen los significados que tienen las onomatopeyas. Estas onomatopeyas, aunque tienen como referente determinados fenómenos como el choque entre dos cuerpos sólidos, no poseen el mismo significado para todos los atletas. La convencionalización en el discurso de estos códigos depende de la interacción cotidiana entre el atleta y su(s) entrenador(es). Atendiendo a estas reflexiones, de los ejemplos anteriores pueden inferirse los enunciados siguientes:

- a) Más explosivo, con más explosividad... [propina el] *golpe largo*... [y después el] *golpe en combinación*...
- b) Trabajamos con la derecha ¿me entiendes? [le damos una] *sucesión de golpes repetidos*
- c) Entramos, [le pegas] *golpe único*, y vuelves a contraatacar
- d) Recíbelo por arriba así / [da el] *golpe tipo1*, [da el] *golpe tipo 2*, [utiliza] jack, jack, (...) [da el] *golpe tipo1*, [da el] *golpe tipo 2*, sorpresa, [utiliza el] jack, [otra vez el] jack, jack, / [da el] *golpe tipo1*, [da el] *golpe tipo 2*, uno, dos
- e) Después [le das] *tres golpes seguidos iguales*, ya más na'

Es frecuente que el entrenador realice un acto ilocutivo primario de orden o mandato y reafirme o ilustre esa acción directiva a través de una onomatopeya. En los ejemplos (f) y (g) la onomatopeya ilustra cuán duro tiene que ser el golpe, en (h) se reafirma la idea de repetir el golpe con determinada mano.

- f) *La mano izquierda a'lante y duro \ fuá* [C4.E5.R2]
- g) *Trabaja con golpe duro, \ bum, bum* [C7.E9.R2]
- h) *Tú sabes repetirla, \ kan, kan* [C11.E10.R1]

Aunque de manera menos frecuente el entrenador utiliza la onomatopeya para pedirle al boxeador que centre su atención en lo que le está diciendo.

- i) *Atiende, **psss**, atiende* [C4.E5.R1]

2.2.1.2.2 Asertivo → Expresivo

En ocasiones el entrenador utiliza un grupo de adverbios de modo para hacer ostensivo que su enunciado supera la mera valoración, asumiendo un componente emocional. Entre ellos están: *mejor, bueno, bien, muy bien*, al mostrarle al boxeador una valoración positiva que busca obtener una respuesta emocional, levantar el ánimo y que responda directamente a su desempeño.

- a) *Este asalto lo hiciste **mejor*** [C7.E9.R2]
- b) *Este asalto está **bueno*** [C9.E10.R2]

2.2.1.2.3 Directivo → Expresivo

La forma en que se construye la interrogación es el principal elemento que indica la realización, de manera primaria, de una ilocución expresiva. La utilización de la interrogación directa parcial que indaga por determinada información a partir del uso del pronombre interrogativo *qué* implica un cuestionamiento, una búsqueda de razones. El hecho de cuestionar implica la no aceptación por parte del emisor de un proceso, acción o postura pasada, como expresión de estados emocionales del hablante (la inconformidad, el rechazo o la desaprobación).

- a) *¿Por **qué** cojones estás recibiendo al hombre con el bloqueo?* [C7.E9.R1]
- b) *¿Por **qué** voy atrás?* [C10.E11.R2]
- c) *¿Por **qué** estamos dormidos en la esquina? (...) ¿Por **qué** estamos dormidos en la esquina ahí?* [C13.E8.R1]

2.2.1.3 Mecanismos de atenuación

Aunque el desempeño del atleta de forma general sea exitoso, constantemente el entrenador advierte elementos en los que debe mejorar. Auxiliándose de la oración adversativa para contraponer ideas, asume una posición de aprobación aparente. El entrenador realiza un desplazamiento semántico, colocando en un primer momento el Acto de Habla Expresivo Indirecto con matiz positivo seguido del elemento que se desea rectificar.

- a) *Muy bien \ **pero** hay que salir más explosivo* [C1.E1.R1]
- b) *Haz lo que estabas haciendo \ **pero** un poquito tirando* [C1.E2.R1]

c) *Bien, \ el trabajo estuvo bien, \ pero estuvo un poco...* [C6.E7.R1]

Estos mecanismos de atenuación se construyen a partir de dos actos de habla diferentes. Inicialmente se coloca un acto ilocucionario primario de felicitación como forma de suavizar la crítica o la orden que complementa la intervención del entrenador. A continuación de las muestra de aprobación de la conducta del atleta, el técnico da indicaciones sobre la base de actos de habla indirectos. Se le ordena al boxeador que (a) sea más explosivo y (b) manteniendo su estilo tire un poco más, en ambos casos auxiliándose de un AHI de orden. En (c) se advierte una mayor hostilidad, pues a diferencia de los anteriores se utiliza un AH asertivo que pone en duda la veracidad del inicial.

Como se puede apreciar de los análisis anteriores en el discurso del entrenador existen marcas léxicas y morfosintácticas que evidencia el tipo de acto de habla que se ha realizado. Estos mecanismos favorecen la interpretación de los enunciados.

2.2.2 Lenguaje no verbal

En la muestra se evidenciaron un total de 201 gestos,¹⁰ de los cuales 82 (41%) son gestos emblemáticos, 28 (14%) alteradaptadores, 17(9%) marcadiscursivos, 45 (22%) identificadores y 29 (14%) exteriorizadores. Esta variedad responde a múltiples factores: las características de los códigos que utilizan los entrenadores con sus atletas, el contexto de la pelea, el tipo de boxeador. Es frecuente que los entrenadores utilicen gran variedad de gestos para dar orientaciones, prescindiendo de la información verbal o para aumentar la autoestima del atleta; sin embargo, se reducen cuando un boxeador culmina un asalto con niveles de exaltación elevados y es necesario lograr un equilibrio. Entre los entrenadores los niveles de frecuencia de uso de los gestos oscilan entre los 5 y 22 gestos con valor comunicativo, evidenciando que existen entrenadores que recurren con mayor facilidad y frecuencia a la comunicación no verbal que otros. (Ver anexos 7 y 8)

El comportamiento de la distribución gestual según la tipología empleada está en consonancia con los objetivos fundamentales que tiene el entrenador en el momento del descanso: dar indicaciones y estimular al atleta. Por lo general, se usan los emblemáticos e identificadores para brindar información técnico-táctica. Manejan los gestos exteriorizadores y alteradaptadores para brindar información afectiva y motivacional. Por su parte, los marcadiscursivos se emplean para acentuar

¹⁰ Varios autores como Ekman y Frisen (1969) y Poyatos (1994a) señalan la imposibilidad de encontrar un gesto puro. Atendiendo a esta condición se ha intentado contabilizar los gestos partiendo del precepto de mayor evidencia. Es decir, se escoge de la serie de gestos simultáneos los que con mayor claridad evidencien o refuercen la intención comunicativa.

determinado fragmento del discurso, sobretodo si está elaborando un grupo de indicaciones, reflexiones con cierto grado de dependencia.

A continuación se analizarán los principales gestos que utilizan los entrenadores atendiendo a los tipos de actos de habla que estén realizando.

2.2.2.1 Actos de Habla Directos

A pesar de que el acto de habla directo posee una información explícita, los técnicos utilizan determinados gestos para apoyar lo que verbalmente están comunicando. Generalmente el boxeador no escucha a su entrenador debido al ruido constante, a su alteración emocional, a lo rápido de su lenguaje, por lo que la información visual es importante para la comprensión de las indicaciones.

2.2.2.1.1 Asertivos

Los gestos más comunes en los entrenadores al efectuar los AH del tipo asertivo son los emblemáticos y en menor medida los alteradaptadores. En los AH de afirmación se identifican estas dos tipologías distintas de gestos. El entrenador refuerza de dos maneras la aseveración que está realizando; en una utiliza gestos convencionales y en la otra interviene el contacto físico.

En la secuencia uno (S1) el entrenador apoya la enunciación mediante un gesto comúnmente identificado como afirmativo: mueve de forma descendente la cabeza mientras realiza una breve obturación ocular. Este proceder demuestra que el entrenador está convencido de lo que está transmitiendo.



S1 [C3.E4.R2]

Si tú sabes hacerlo

Por su parte en S2 el entrenador acompaña su afirmación con un gesto equivalente a una advertencia: eleva su mano derecha a la altura de la vista uniendo los dedos meñique, anular y del medio, mientras mantiene extendido el índice. Este gesto se asocia a la necesidad de que el

receptor preste atención o memorice la información que verbalmente se está ofreciendo. Nótese cómo tras la pausa al retomar el discurso repite el gesto pero con la mano contraria.



S2 [C9.E10.R1]

La cosa está pareja. \ * \ La cosa está pareja

Es frecuente que al mismo tiempo que el entrenador realiza una afirmación utilice gestos para transmitirle al boxeador confianza en lo que acaba de escuchar. Por lo general esta estrategia se concreta mediante el contacto físico, donde los toques buscan provocar reacciones favorables en los boxeadores.

En S3 el entrenador mueve el recipiente de su mano derecha hacia la izquierda dejándola libre para darle una palmadita en el hombro al boxeador. Este gesto se utiliza, dentro y fuera del ámbito deportivo, con mucha frecuencia para transmitir confianza a una persona. Al mismo tiempo que verbalmente se le asegura al púgil lo favorable de su condición se le imprime fuerza al discurso.



S3 [C4.E5.R1]

Estás entero, \ estás entero, \ ¿eh?, \ estás entero

En S4 el entrenador está situado frente al atleta, posición que aprovecha para hacer contacto en otras zonas más estimulantes. Parte de tener las palmas de las manos hacia arriba y busca el pecho del boxeador, dándole un ligero toque con los dedos para luego regresar sus manos a la posición inicial. La información emotiva que se emite busca obtener una respuesta volitiva por parte del atleta, a través de la exaltación del «yo» frente al «otro». En estas edades es fundamental el proceso de autovaloración del individuo.

Existe una coordinación entre los estímulos verbal y no verbal, los cuales se dirigen a un objetivo común. Se hace corresponder el enunciado con el componente gestual que lo complementa. En la comparación entre secuencias se advierte el contraste: en S3 se utilizó un gesto de apoyo para un enunciado de convencimiento, mientras en S4 a la comparación con el atleta contrario le sucedió uno mucho más agresivo. La primera combinación intenta contrarrestar el estado de fatiga del boxeador, en cambio, la segunda propicia un desarrollo de la valentía ante los retos del combate.



S4 [C6.E8.R2]

Tú eres más rápido que él

Cuando se ofrece determinada información relacionada con el combate, en especial desde el punto de vista temporal, se suele acompañar con un gesto que ilustra lo que se dice. En S5 el entrenador utiliza un gesto emblemático para indicar que le queda un minuto al combate, es decir un *round*: une todos los dedos en el centro de su mano izquierda excepto el índice que mantiene extendido. Este tipo de gesto al hacerse de forma individual, generalmente muestra una información sobre la cantidad de determinada unidad de medida, en este caso el tiempo en minutos.

S5 [C17.E13.R2]



Este es el último asalto. Un minuto y medio

Al igual que en la afirmación, el entrenador en S6 asume con frecuencia el gesto convencional de la negación como apoyo para el criterio negativo que está realizando. Con los dedos en posición similar a la descrita anteriormente para S5 pero con la palma de la mano orientada hacia el boxeador, el entrenador mueve su muñeca continuamente de un lado al otro. Nótese como el entrenador se ha encorvado para acompañar al gesto que realiza. Esta estrategia responde a la

necesidad de hacer evidente, dentro del cúmulo de información visual que el boxeador procesa, un tipo de información importante.



S6 [C6.E7.R2]

Las acciones no se están haciendo rápido

En ocasiones la gestualidad conduce el pensamiento hacia algún elemento periférico dentro de la negación y no a la negación en sí. De esta forma, la relevancia que se busca demostrar a través de la comunicación no verbal se sitúa en el elemento negado. Es frecuente que esta función referencial esté acompañada en el enunciado por uno o varios elementos deícticos. En S7 el entrenador está negando la existencia de determinadas cualidades del contrario, mientras apunta hacia la esquina rival.

La construcción de este gesto emblemático se realiza elevando el brazo derecho de forma perpendicular al tronco mientras se mantiene extendido el dedo índice. Contextualmente el receptor puede deducir que a quien se hace referencia con el «él» es al boxeador contrario, sin embargo, es importante destacar que el entrenador utiliza el gesto para acentuar que la cualidad negativa pertenece a la esquina rival.

Es fundamental el papel de la mirada en este tipo de uso gestual. El movimiento corporal propone que el boxeador mire hacia el lugar que se está indicando como lo hace en una primera parte su entrenador. Nótese cómo el técnico mantiene su brazo extendido a la vez que busca en su púgil una aprobación.



S7 [C9.E10.R2]

Ya él no puede con él.\ Ya él no puede con los guantes

2.2.2.1.2 Directivos

Constantemente el entrenador apoya las indicaciones que le ofrece al boxeador a través de los gestos que realiza. Fundamentalmente cuando se realiza un acto directivo del tipo orden, el entrenador asume dos tipologías gestuales: los identificadores y los emblemáticos. Es frecuente que estos dos tipos de gestos se sucedan uno detrás del otro.

En S8 el entrenador indica al boxeador que debe llevarse, esquivar, ladear, la derecha de su rival con un movimiento de tronco. Simultáneamente a la acción de ordenar realiza el movimiento ordenado al mover el tronco de izquierda a derecha. Este gesto se clasifica como identificador, pues le da forma corporal al concepto de «esquivar». Para ofrecer una indicación que complemente la estrategia, el entrenador se auxilia del gesto emblemático de defensa. Al ordenar el bloqueo al mismo tiempo que lo ilustra: coloca sus antebrazos a la altura de la cara, de forma casi perpendicular al brazo y cierra sus puños.

S8 [C9.E10.R2]



Tienes que llevártela con el tronco, con el bloqueo arriba.

En la S9 el orden de los gestos cambia, pues se realiza primero el emblemático y luego el identificador. La disposición de brazo, antebrazo y puño se asume por el entrenador casi de la misma manera que en S8, con determinadas diferencias en el acompañamiento facial.

S9 [C10.E12.R1]



Bloquea todos los golpes que él te tire

En un primer momento del enunciado se asume la posición descrita para ilustrar el boqueo, aunque supera la idea anterior de defensa estática al realizar movimientos de tronco. En una segunda parte, para referirse a los golpes tirados por el contrario, se auxilia del gesto identificador. Para ilustrar la intensidad de la ofensiva rival se lleva ambas manos a la altura del rostro y comienza a moverlas de forma alterna hacia adelante y hacia atrás a una alta velocidad.

El componente quinésico al igual que en las órdenes se encuentra presente en las prohibiciones. En S10 el entrenador utiliza el mismo gesto emblemático analizado en S6 para negar, en este caso no una enunciación, sino un posible comportamiento futuro. El entrenador a través del gesto está confirmando lo que el enunciado le prohíbe al atleta: la salida de una determinada área dentro del combate.

S10 [C9.E10.R2]



No te puedes ir de la zona esa

Un grupo importante de gestos faciales del técnico responden a una estrategia de retroalimentación. Constantemente el entrenador emite señales que producen efectos en el receptor. Estos efectos son atendidos de manera especial por el emisor como lo demuestran la colocación de la mirada fija respecto al emisor y el ceño fruncido. De forma indirecta le está transmitiendo a su boxeador que está esperando con atención una respuesta positiva de su actitud dentro del ring.

En ocasiones, el entrenador acompaña su enunciado de prohibición con un gesto exteriorizador que demuestra su postura hacia la conducta del boxeador. En S11 se evidencia el gesto expresivo que realiza el entrenador al prohibirle al boxeador que pierda la posición de ataque y se repliegue. Inicia el gesto con las manos casi perpendiculares al tronco y realiza un movimiento desde el centro hacia afuera, mientras mantiene las palmas de las manos hacia arriba. Nótese como su rostro se vuelve cada vez más expresivo, llegando a fruncir el ceño. Estos indicadores típicos de duda y enfado respectivamente reafirman la actitud inconforme del entrenador con el desempeño del atleta.



S11 [C10.E11.R2]

No vayas atrás

2.2.2.2 Actos de Habla Indirectos

Para la correcta interpretación de los actos de habla indirectos el boxeador se auxilia de la mayor cantidad posible de información. Un lugar importante dentro del modelo contextual que se construye en su mente lo ocupan los gestos que el técnico realiza. Los diferentes tipos de gestos ayudan a comprender la intención ilocutiva primaria de los diferentes enunciados.

2.2.2.2.1 Asertivos -» Directivos

Como se ha analizado en epígrafes anteriores (2.2.1.2.1) existen estructuras que gramaticalmente se clasifican como valoraciones, pero que contextualmente su intención es la emitir ciertas órdenes o mandatos. En este tipo de relación media el papel de ilustrador que juega el técnico, papel que con los progresos del atleta se va perdiendo, pero que en las categorías inferiores es muy importante.

En S12 el entrenador hace ostensiva la orientación de esperar al contrario con la guardia arriba recurriendo a los mismos mecanismos que si fuera una orientación de manera directa. Inicia con un toque al brazo de su púgil en busca de atención y seguidamente levanta su mano derecha. Esta acción representa la esencia de la orientación brindada. Este gesto refuerza la intención del técnico previendo que el mensaje verbal no fuese comprendido.

S12 [C7.E9.R1]



Hay que recibir al hombre con la mano levantá’,

En la relación entrenador-atleta se construyen ciertos códigos técnico - tácticos que se emplean durante buena parte de la carrera deportiva. Estos códigos simplifica la emisión de enunciados, evitando la parálisis del púgil por saturación, los estados de inhibición y manteniendo las estrategias ocultas al rival. Estas «claves» buscan desencadenar en el atleta una serie de reacciones ya aprendidas. Es común que el entrenador plantee «Oye, en la media» elidiendo estructuras verbales y el atleta comprenda un grupo de indicaciones tales como: trabaja con golpes cortos, utiliza jab en combinación, evita las esquinas y no entres al combate frontal.

Como los púgiles en estas edades no han logrado armonizar todos estos códigos el entrenador recurre al gesto emblemático para ilustrar la forma en que debe realizar el movimiento. En S13 se puede apreciar como el entrenador asume una postura de combate y extiende su mano izquierda hacia adelante tal y como indica su mensaje verbal. Nótese cómo a medida que ejecuta el movimiento el entrenador utiliza su mirada para monitorear la recepción que tiene su acción.



S13 [C11.E12.R1]

Mira, manos alante.

Aunque son más frecuentes los procederes que se han descrito anteriormente, en ocasiones el gesto acompaña emblemáticamente al enunciado, ponderando nociones que no son las motrices. En S14 el entrenador no ejecuta extra verbalmente la forma en que desea que se ejecute la orden, sino que hace ostensivo determina información, que a su consideración es más importante. Utiliza un gesto emblemático para representar la cantidad de golpes que deben completar la técnica. Dicho gesto, interpretado como tres, se construye uniendo el dedo pulgar con el índice, mientras se mantienen extendidos los tres restantes.

S14 [C9.E10.R1]



Atrás de él con tres golpes

2.2.2.2 Asertivos -> Expresivos

Uno de los objetivos esenciales que tiene el entrenador al finalizar cada asalto es brindarle apoyo emocional al atleta. Aunque este apoyo motivacional se puede lograr de varias maneras, es mediante el gesto que se obtienen los mayores resultados. Generalmente el técnico hace valoraciones sobre los diferentes estados de los actores (contrario, boxeador, asalto) emitiendo, al mismo tiempo que el mensaje lingüístico, otros mensajes de carácter no verbal. Fundamentalmente este tipo de gesto tiene su realización más plena al inicio y al final de cada descanso.

En S15 el entrenador auxiliar le da unas palmaditas en la espalda al boxeador, transmitiéndole la idea de confianza, mientras verbalmente le comunica que apuestan por él. Este tipo de gesto exteriorizador, refuerza la moral combativa del púgil al sentirse respaldado por sus entrenadores. Las palmadas buscan aumentar los niveles de exaltación del atleta y son frecuentes en espalda, cabeza, hombros, etc., siempre acompañados de enunciados con actos ilocucionarios primarios expresivos.



S15 [C13.E8.R1]

Vamos voy a ti \ Voy a ti

En la muestra, estas formas corporales, constituyen una parte mayoritaria del total de gestos vinculados a este tipo de acto de habla. En el S16 se observa la misma tendencia gestual al final del descanso.

S16 [C17.E13.R1]



Vamos \ Vamos.

2.2.2.2.3 Directivos -> Expresivos

El entrenador, durante la comunicación con el atleta, se cuestiona determinados comportamientos del boxeador a través de preguntas que tienen una intención primaria de orden o prohibición. Frecuentemente este comportamiento está respaldado por emociones al interior del técnico como el desacuerdo y el cuestionamiento. A través de los gestos exteriorizadores como el que se puede apreciar en S17 el entrenador le demuestra al atleta su inconformidad.



S17 [C10.E11.R2]

¿Por qué voy atrás?

El entrenador coloca sus antebrazos en posición perpendicular al torso y realiza un movimiento del centro hacia afuera, a medida que ejecuta el enunciado. Este gesto es utilizado en los diferentes contextos de la vida diaria para demostrar el desconocimiento de determinados elementos, generalmente razones o motivos.

Atendiendo a las reflexiones realizadas en este epígrafe, se evidencia que la información que se puede emitir a través del lenguaje no verbal contribuye a la interpretación de los enunciados producidos por el entrenador. La utilización de extremidades y músculos faciales, es frecuente

dentro de este tipo de contexto no solo para apoyar las orientaciones en el orden táctico, sino para mejorar la disposición combativa del atleta.

Conclusiones

- En el contexto de la competencia de boxeo es más frecuente la realización de los actos de habla directos que indirectos, debido a la necesidad de emitir enunciados sencillos, claros y que obliguen al menor esfuerzo interpretativo por parte del boxeador.
- Los actos de habla más empleados en la comunicación entre el atleta y el entrenador en el contexto de la competencia de boxeo son los actos de habla directos directivos y asertivos, mientras prevalecen en los actos de habla indirectos, los directivos y los expresivos.
- Los actos de habla que se realizan con mayor frecuencia son de manera directa: afirmar, informar, negar, ordenar y prohibir; mientras que de manera indirecta aparecen: ordenar y felicitar.
- Los elementos morfológicos que constituyen indicadores del acto ilocutivo son: los pronombres posesivos y de negación; determinadas estructuras perifrásticas y los accidentes gramaticales de los verbos, en especial el modo.
- En el nivel lexical, la onomatopeya es el elemento que con mayor frecuencia muestra el tipo de acto ilocutivo primario que se está realizando por el entrenador. En este tipo de contexto desempeña fundamentalmente las funciones de sustitución y reiteración del discurso.
- En la comunicación no verbal el gesto que con mayor fuerza hace ostensiva la intención del hablante es el gesto emblemático al ser de conocimiento mutuo tanto por el atleta como por el entrenador. En menor cuantía se registran los alteradaptadores, como muestra de contacto físico y los indicadores.
- Es frecuente el uso de actos de habla indirectos como mecanismo de atenuación del entrenador de enunciados como: órdenes y prohibiciones. Este tipo de acto de habla también se utilizan para proporcionar información afectiva al atleta con el objetivo de maximizar sus potencialidades deportivas.
- Los principales valores que adquieren los actos de habla indirectos está en correspondencia con las relaciones asertivo-directivo, asertivo-expresivo y directivo-expresivo. De esta manera se producen enunciaciones con valor de orden, afirmaciones que implican una felicitación y preguntas que expresan desaprobaciones.

- Los valores del acto de habla indirecto directivo se asocian a factores contextuales como el estado psicológico del combate y el desempeño del boxeador; mientras que los expresivos se vinculan fundamentalmente al desempeño del boxeador y a las características personalógicas del entrenador y el atleta.

Recomendaciones

- Analizar el componente entonativo y la prosémica en la muestra empleada, aspectos de importancia dentro de la comunicación atleta-entrenador y que no se han examinado en la presente investigación.
- Realizar estudios comparativos aplicando análisis similares en deportes colectivos de intercambio directo entre el entrenador y el atleta como el baloncesto, voleibol y balonmano.

Bibliografía

ALARCÓN, M.A.: «Austin y Searle: la relación entre verbos y actos ilocucionarios», *Literatura y Lingüística*, (19): 235-250, Universidad de Santiago de Chile, [s.a.], ISSN 0716-5811. Disponible en www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0716-58112008000100013&script=sci_arttex.

ÁLVAREZ BERTA, L.M.: «Las áreas funcionales implicadas en el entrenamiento especial competitivo del boxeo. Un estudio de casos», *Retos. Nuevas tendencias en Educación Física, Deporte y Recreación*, (26): 71-74, Federación Española de Asociaciones de Docentes de Educación Física (FEADEF), 2014, ISSN 1579-1726.

ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE BOXEO: *Reglas Técnicas*, 2015.

_____ : *AIBA Statutes*, Suiza, 2016.

AUSTIN, J. L.: «Ensayos filosóficos», *Revista de Occidente*, trad. Alfonso García: 263, Madrid, 1975.

_____ : *Cómo hacer cosas con palabras*, trad. Genaro Carrió y Eduardo Rabossi, Ed. Paidós Ibérica, Barcelona, España, 1991. ISBN 978-84-7509-141-9

ANDRÉEVA, G. M.: *Psicología Social*, Ed. Vneshtorgizdat, Moscú, 1984.

BALMASEDA ALBURQUERQUE, M.: «Análisis de las acciones técnico-tácticas del boxeo de rendimiento», *Tesis Doctoral*, Facultad de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, Universidad del País Vasco, España, 2011. Disponible en <https://addi.ehu.es/bitstream/10810/12478/1/balmaseda.pdf>.

BALLESTEROS MARTIN, F.J.: «La cortesía verbal: análisis pragmático lingüístico de las exhortaciones impositivas en inglés y en español: el ruego y el mandato», Departamento de Filología Inglesa, Universidad Complutense de Madrid, 1999. Disponible en biblioteca.ucm.es/tesis/19972000/H/3/H3052801.pdf.

BELTRÁN, L.R.: «Adiós a Aristóteles. Comunicación horizontal», *Rev. Comunicación y sociedad*, (6), Sao Paulo, Brasil, 1981.

BERMÚDEZ SÁNCHEZ, M.: «La interrogación en el discurso académico oral: un estudio prosódico y semántico-pragmático», *Tesis de Maestría*, Departamento de Lingüística, Facultad de Artes y Letras, Universidad de La Habana, 2006.

_____ «La interrogación en la construcción de los actos de habla indirectos (AHI)», *Rev. Islas*, (169): 29-35, Villa Clara, 2011, ISSN 0047-1542.

- BERLO, D.K.: *Modelos de educación y modelos de comunicación*, Ed. El Ateneo, Argentina, 1973.
- BERELSON, B. y STEINER, G.: *El proceso de comunicación*, Ed. Harcourt Brace, Nueva York, 1964.
- BLUM-KULKA, Sh.: *Pragmática del discurso*, Ed. Gedisa, Barcelona, 2000.
- BROWN, G. y YULE, G.: *Análisis del discurso*, trad. Silvia Iglesias, Ed. Visor Libros, España, 1993, ISBN 978-84-7522-488-1.
- BRODY, E.: «La teoría de los actos de habla y el análisis del discurso», *Anuario de Investigación*: 606-633, Universidad Autónoma de México, México, dec., 2008. Disponible en 148.206.107.15/biblioteca_digital/capitulos/328-4671pvw.pdf.
- BORZI, C.: «Actos de habla directos e indirectos: el caso de la pregunta», *Rev. Onomazein*, (4):11-32, Universidad de Buenos Aires, Argentina, 1999. Disponible en www.onomazein.net/Articulos/4/1_Borzi.pdf.
- CALDERO CORNEJO, J.A.: «La cortesía en los actos de habla de especial importancia en el aprendizaje de E/LE», *Biblioteca de Recursos Electrónicos de Humanidades*, Ed. Liceus, Madrid, 2009, ISBN 978-84-692-8655-5.
- CALVIÑO, M.: *Desde el compromiso y la esperanza*, Ed. Logo, La Habana, 2004.
- CAMACHO ALFARO, M.: «Análisis pragmático de los apelativos empleados por jóvenes universitarios en el español de Costa Rica», *Tesis de Maestría*, Universidad de Costa Rica, 2011. Disponible en www.linguistica.ucr.ac.cr/tesis/Analisis-Pragmatico-de-Apelativos-Camacho-2013.pdf.
- CASALES, J.C.: *Psicología social*, Ed. Ciencias Sociales, La Habana, 1989.
- CESTERO MANCERA, A.M.: *La comunicación no verbal y el estudio de su incidencia en fenómenos discursivos como la ironía*, *Rev. ELUA. Estudios de Lingüística*, (20): 57-77, España, 2006.
- CRESPO, M.L.: *Importancia de la comunicación verbal y no verbal en la Interacción con el entrenador*, (Material digital), [s.a.]. Disponible en www.dasumo.com/libros/comunicacion-efectiva-pdf-4.html.
- COSERIU, E.: *Lingüística del texto: introducción a la hermenéutica del sentido*, Ed. Arco/Libros, S.L., Madrid, 2007, ISBN 978-84-7635-706-4.
- Diccionario Manual de la Lengua Española Vox*, Larousse Editorial, S.L., 2007.

- DIETZ-HERTRICH, D.: «El campo semántico-funcional de los sonidos producidos por la voz humana», *Revista de la Facultad de Letras*:95-109, Universität Erlangen, Nurenberg, 1994. Disponible en ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/798.pdf.
- DEL VALLE ABRAHAM, M. y BRENCIA, R.M.: «Análisis psicométrico de la evaluación del aspecto pragmático del lenguaje infantil: batería ICRA-A», *Rev. Interdisciplinaria.*, 31(1): 139-161, Centro Interamericano de Investigaciones Psicológicas y Ciencias Afines, Buenos Aires, Argentina, 2014. Disponible en www.redalyc.org/pdf/180/18031545009.pdf.
- DOMÍNGUEZ GARCÍA, J.: *Programa de preparación del deportista*. Boxeo, Ed. INDER-Deportes, La Habana, 2007.
- EKMAN, P. y FRIESEN, W.: «The repertoire of non verbal behavior: Categories, Origins, Usage, and Coding», *Semiotic*, 1(1): 49-98, California, 1969. Disponible en http://homes.di.unimi.it/~boccignone/GiuseppeBoccignone_webpage/CompAff2011_files/EkmanFriesenSemiotica.pdf.
- ESCANDELL VIDAL, M.V.: *Introducción a la pragmática*, Ed. Ariel, Barcelona, España, 1996.
- FORGAS BERDET, E. Y HERRERA RODRÍGUEZ, M.: *El discurso académico oral. Guía didáctica para la comprensión auditiva y visual de clases magistrales*, Ed. Edinumen, España, 2010.
- FRÍAS CONDE, X.: «Introducción a la pragmática», *Ianua. Revista Philologica Romanica*, España, 2001. Disponible en <http://www.romaniaminor.net/ianua/>.
- GARCÍA GÁRCIGA, J.: «Propuesta de acciones para la mejora de la comunicación del profesor deportivo en la esquina durante el combate de la primera categoría», *Tesis de Licenciatura*, Universidad de Ciencias de la Cultura Física y el Deporte (UCCFD) Manuel «Piti» Fajardo, Villa Clara, 2010.
- GARCÍA MACÍAS, H.: «El papel de la aprehensión de los actos de habla en la comprensión de los enunciados», *BIBLID*, (13): 115-128, Departamento de Letras Universidad de Guadalajara, México, 2005, ISSN 1133-682X. Disponible en revistas.uca.es/index.php/pragma/article/download/118/129.
- GARCÍA RIVERÓN, R., LEANDRO CABALLERO DÍAZ y MARGARITA MACIÑEIRA PADRÓN: *Cuestiones de lingüística comunicativa del español de Cuba*, Ed. Academia, La Habana, 1991.
- GARCÍA RIVERÓN, R.: *Aspectos de la entonación hispánica. Metodología I*, Universidad de Extremadura, España, 1996, ISBN 978-84-7723-240-7.

GILI Y GAYA, S.: *Curso superior de sintaxis española*, Ed. Revolucionaria, La Habana, 1974.

GIRALDO, L., EVALDO RUBIO y JAIRO FERNÁNDEZ: «Caracterización del discurso pedagógico del docente de educación física e identificación de los actos de habla que estimulan la creatividad motriz», *Rev. Ágora para la EF y el Deporte*, (11): 25-41, España, 2009. Disponible en https://www5.uva.es/agora/revista/11/agora11_giraldo.pdf.

GONZÁLEZ MANGAS, A.: «Análisis pragmático de un diálogo según J. Searle», *Revista de Investigación Lingüística*, 1(3):91-111, Universidad Complutense de Madrid, España, 2000. Disponible en revistas.um.es/ril/article/download/4391/4271.

GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, M.S. y SAGARRA CARÓN, A.: «Escuela cubana de boxeo, desarrollo de una concepción científica para gestionar el trabajo metodológico en la preparación. Aportes e impactos», *Rev. Conrado*, 8 (33): 27-34, La Habana, 2012. Disponible en conrado.ucf.edu.cu/index.php/RCr/article/download/551/411.

GUTIÉRREZ VIDRIO, S.: «Cómo hacer cosas con palabras 50 años después», *Rev. Razón y palabra*, (75), feb-abr, México, 2011. Disponible en www.razonypalabra.org.mx/N/N75/monotematico_75/23_Gutierrez_M75.pdf.

HALLIDAY, M.A. *et al*: *The Linguistic Sciences and Language Teaching*, Ed. Longmans, London, 1964.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R.: *Metodología de la Investigación*, Ed. Félix Varela, La Habana, 2004.

HERRERO, G.: *Pragmática y gramática del español hablado: actas del segundo simposio del discurso oral*, Ed. Libros Pórticos, Valencia, 1996, ISBN 978-84-7956-012-6.

HYMES, D.H.: *Directions in sociolinguistics: The ethnography of communication*, Ed. Holt, Rinehart & Winston, New York, 1972.

IVANA CICCHINELLI, A.: «Las nuevas tecnologías y la didactización de aspectos pragmlinguísticos y sociopramáticos. El caso de las aventuras interactivas», *Tesis de Maestría*, Departamento de Lenguas aplicadas y Humanidades, Universidad Antonio de Nebrija, España, 2006.

LEVINSON, S.C.: *Pragmática*, Ed. Teide, Barcelona, 1989.

LOMOV, B.F.: *El problema de la comunicación en Psicología*, Ed. Ciencias Sociales, La Habana, 1989.

- LÓPEZ MARTÍNEZ, C.A.: «Interacción comunicativa entrenador-atleta: un acercamiento a las interioridades del combate de boxeo escolar y juvenil», *Tesis de Licenciatura*, Facultad de Psicología, Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas, Villa Clara, 2015.
- LOZANO BACHIOQUI, E.: *La interpretación y los actos de habla*, Universidad Autónoma de Baja California, México, 2010, ISSN 2011799X.
- MARTÍN BUTRAGUEÑO, P.: «Hacia una prosodia basada en el uso: actos de habla en el Español Mexicano», *Rev. Normas*, (5): 97-115, México, 2015, ISSN 2174-7245.
- MORRIS, Ch.: *Foundations of the theory of signs*, University of Chicago, Chicago, 1938.
- MOSQUERA BLANCO, C.: «Los actos de habla en la enseñanza de Español como Lengua extranjera: El caso de la sugerencia», *Tesis de Maestría*, Universidad de La Rioja, España, 2008.
- MOYA PARDO, C.: «Aproximación pragmática a los conceptos de acto de habla y de acción comunicativa», *Rev. El jardín de Freud*, (9): 229-244, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 2009, ISSN 1657-3986. Disponible en www.bdigital.unal.edu.co/40772/1/12236-31212-1-PB.pdf.
- MURIEL, M. y ROTA, G.: *Comunicación institucional*, Ed. Alianza, México D.F., 2000.
- NASCIMENTO, N.: «Comunicación no verbal: Algunas diferencias gestuales entre España y Brasil», *Linred: Revista Electrónica de lingüística*, España, 2005.
- ORDOQUI-BALDRICHE, J.A.: «Actualidad investigativa de los fundamentos psicológicos de la acción táctica en el boxeo», *Rev. Cubana de Medicina Deportiva y Cultura Física*, 3 (6), Departamento de Psicología, Instituto de Medicina del Deporte, La Habana, 2011, ISSN 1728-9222X. Disponible en <http://www.imd.inder.cu/adjuntos/article/245/Actualidad%20investigativa%20de%20los%20fundamentos%20psicol%C3%B3gicos.pdf>.
- PARDO ABRIL, N. y RODRÍGUEZ PÁEZ, A.: «Discurso y contexto», *Rev. Discurso y sociedad*, 3(1): 202-219, 2009, ISSN 1887-4606.
- PERELLÓ, J.L.: *Manual de comunicación interpersonal*, Centro de Estudios Turísticos, La Habana, 2003.
- PÉREZ-CORDÓN, C.: «Un sencillo acercamiento a la pragmática», *Red ELE, Revista electrónica de didáctica*, (14)4: 1-27, Organización de las Naciones Unidas, New York, 2008. Disponible en

http://www.mecd.gob.es/dctm/redele/Material_RedEle/Revista/2008_14/2008_redELE_14_04_PerezCordon.pdf?documentId=0901e72b80de0812.

POYATOS, F.: *La comunicación no verbal I. Cultura, Lenguaje y Conversación*, Ed. Istmo, Madrid, 1994a.

_____: *La comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción*, Ed. Istmo, Madrid, 1994b.

_____: «La Comunicación No Verbal como asignatura en Filologías Clásicas y Modernas», *Rev. Didáctica. Lengua y Literatura*, (25): 231-257, Madrid, 2013.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: *Nueva Gramática de la Lengua Española*, Ed. Espasa Libros, S.L., Madrid, 2010, ISBN 978-84-670-3207-9.

REYES, G.: *La pragmática lingüística*, Montesinos Editor, S. L. Barcelona, España, 1994, ISBN 84-7639-123-4.

RIDAO RODRÍGUEZ, S.: «Aplicación de los orígenes de la pragmática a un corpus de mediaciones laborales: las teorías de Austin y Searle», *Rev. Pragmalingüística*, (18): 108-129, 2010, ISSN 1133-682X. Disponible en revistas.uca.es › Inicio › núm. 18 › Ridao Rodrigo.

RODRÍGUEZ DEL REY, A.: «Estudio de la interacción entre comunicación gestual y entonación en el discurso académico del profesor universitario», *Tesis de Licenciatura*, Departamento de Lingüística y Literatura, Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas, Villa Clara, 2015.

RINCÓN FONTANILLA, A.C.): «Análisis pragmalingüístico de la expresión de la orden en español, inglés y francés en aprendices de lenguas extranjeras», *Tesis de Doctorado*, Departamento de Ciencias del Lenguaje, Universidad de Córdoba, Córdoba, 2015. Disponible en helvia.uco.es/xmlui/bitstream/handle/10396/12850/2015000001150.pdf?sequence=1.

RIVEROL, A.: *La fuerza ilocutiva en el habla*, Universidad de Estocolmo, Suecia, 2010.

RUIZ DE ZAROBE, L.: «El acto de habla “invitación” en español y en francés: análisis comparativo de la cortesía», *Revista Española de Lingüística*, 2(34): 421-454, Universidad del país Vasco, [s.a.]. Disponible en www.sel.edu.es/pdf/jul-dic-04/04%20ruiz%20de%20zarobe.pdf.

SAAVEDRA PINTO, L.: «Ironía y actos de habla. Análisis pragmático de la ironía verbal como recurso humorístico en un corpus de historietas en Lengua española», *Tesis de Maestría*,

Departamento de Lingüística, Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 2012.

SEARLE, J.R.: «Actos de habla indirectos», *Rev. Teorema*, 7(1): 23-54, 1977.

_____ : *Foundations of Illocutionary Logic*, Cambridge University Press, 1985.

_____ : «Una taxonomía de los actos ilocutivos», 449-476, (material digital) 1991. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2046327>.

_____ : *Actos de Habla: Ensayo de filosofía del lenguaje*, Ed. Planeta-De Agostini, Barcelona, España, 1994, ISBN 84-395-2230-4.

SPERBER, D. y WILSON, D.: *La relevancia. Comunicación y Procesos Cognitivos*, Ed. Visor, Madrid, 1986.

TORRALVO FERNÁNDEZ, I.: «Análisis de modelos de diálogos en contextos específicos para su tratamiento automático», *Tesis de Licenciatura*, Valencia, 2007. Disponible en elies.rediris.es/elies26/AnalisisModelosDialogos.pdf.

TURCI LIMA, I.: «La cortesía verbal en la lengua del turismo», *Rev. CAUCE*, (27): 503-516, 2003.

URQUIJO GUTIRÉRREZ, J.F. y VALENCIA ÁLVAREZ, R.: «Análisis de la cortesía verbal en los actos de habla entre estudiantes y docentes de la Educación Básica en torno a la adquisición del conocimiento», *Tesis de Licenciatura*, Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Tecnológica de Pereira, Colombia, 2012. Disponible en repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/11059/3058/1/40141U79.pdf.

VALENCIA MARTÍNEZ, S.C.: «Dimensión comunicativa del lenguaje», *Tesis de Maestría*, 2013. Disponible en <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/3620/1/TFM-F-67.pdf>.

VAN DIJK, T.A.: «The Semantics and Pragmatics of Functional Coherence in Discourse», *Rev. A. Ferrara*, (26-27), Milán, 1980.

_____ : «Algunos principios de una teoría del contexto», *ALED. Revista latinoamericana de estudios del discurso*, (1)1: 69-81, 2001.

YÚFERA GÓMEZ, I.: «Escritura dialógica en la red: análisis lingüístico y pragmático de la petición en el Foro Didáctico del Centro Virtual Cervantes», *Tesis de Maestría*, Departamento de Filología Hispánica, Universidad de Barcelona, España, 2012. Disponible en diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/.../MEMORIA%20COMPLETA%20acabada.pdf.

Anexos

Anexo 1: Transcripciones de la interacción comunicativa en los descansos

Combate # 1

Primer Descanso

E1: Mira, \ muy bien \ pero hay que salir más explosivo. \ Vas bien, pero más explosivo, \ hay que tirar tú primero.

E2: Tira más.\ No te me caigas atrás, \ si, búscalo suavcito, \ inicia tú primero, \ uno, dos, tres.\

E1: Vamos, \ ponte, \ ponte, \ ponte, \ ponte, \ atiende, \ atiende, vamos.

E2: De vez en cuando sorpréndelo con la mano atrás, \ cierra la combinación con la mano adelante.\ Has lo que estabas haciendo \ pero\ un poquito tirando

E1: No te vuelvas loco, \ no te vuelvas loco.

E2: No le caigas atrás porque te da cuerda, \ te da cuerda.

E1: No le caigas atrás \ y tú primero, \ tú primero. \ Vamos.

E2: Lo ves buscando, \ te paras ahí en el ring y \ él tiene que venir \ y pasitos suavcitos, \ ¿oíste?, \ suavcitos.

Segundo Descanso

E2: Campeón, \ lo mismo... \ dale bota, \ bota \ lo que estas haciendo, estás haciendo bien...\ trata de sacar los golpes más rápido, \ vírate pa'lante \ moverse más rápido, \ más explosivo, \ con más explosividad, \ páguata \ bipipá.

E1: Busca más el pie, \ busca más el pie, \ vamos.

E2: y con las manos arriba \ Camina con el jack, \ con el... \ métele dos jacks seguidos y una zurda

E1: y sube las manos \ sube las manos de a'lante.

Combate # 2

Primer Descanso

E3: Papi \ tira más arriba

E4: * \ ¿me entiendes?

E3: hacer lo mismo... \ contraatacarle también a él.

E4: hacerle lo mismo a él, \ ¿me entiendes? \ trabajamos con la mano adelante \ y trabajamos con la derecha \ ¿me entiendes? \ tititititi \ ¿me entiendes?

E3: mira, \ ya es avisado, \ le regalo...\ mira, \ le regalo el jack, \ le doy paso atrás \ y combino \ y contraataca rápido.

E4: le regalo la mano alante \

Segundo Descanso

E4: Este es el último asalto, \ tienes que hacerlo mejor.

E3: tienes que hacerlo mejor, \ tienes que trabajar.\ Mira , de vez en cuando... \ de vez en cuando el contraataque tienes que ponerlo tú. \ ¿Oí'te? \ de vez en cuando le regalo en jack, \ doy paso atrás \ y contraataco con dos o tres golpes.

E4: Sube las manos, \ tienes que subir las manos \ * \ Desde el principio, na'ma que tú hagas ta ta tá tiene que salir el jack.

E3: Este el último, \ queda un minuto na'má, \ vamos... \ la pelea hay que darla tú... \ que él lo que está tirando es manotazo.

Combate # 3

Primer Descanso

E3: Deja el arrebató... \ concéntrate en la pelea \ y deja el arrebató.

E4: \ los golpecitos tienen que ser por dentro, \ por dentro \ ¿tu me entiendes? \ y los golpes... mira, * \ y los golpes por dentro, \ ¿me entiendes?, \ el fallito ese * pa arriba \ ¿me entiendes? \ Mira,\ suelta... \ mira, \ ...la cabecita pa' abajo * tenemos jugadas \ * \ Deja la locura esa.

E3: Coge aire, \ coge aire.

Segundo Descanso

E4: Mira pa'ca\ ponte de frente pa' cá.

E3: Ponte de frente, \ ponte de frente pa' llá.

E4: * \ tienes que soltarte más, \ tu no ves que ese hombre * es coger los * y subir las manos, \ to' esas cosas hay que hacerlas con las manos arriba.

Box: ¿Este es el último asalto, no?

E4: Si \ Mira, todos las cosas que tiene que hacerlas *, \ no tires gancho, recto, recto pa'lante.

E3: ponte de frente para allá \

E4: ¿me entiendes?, \ con derecha fuerte, \ sacándole el pie, \ saca el pie, \ si tú sabes hacerlo. \ Cerraíto, \ sueltecito.

E3: coge aire, \ coge aire. \ Tienes que mirarte lo que no estás haciendo.

Combate # 4

Primer Descanso

E5: Tú eres viejo ya \ atiende, psss, atiende \ tienes que * en la esquina, gancho, zurda y derecha que fue lo que trabajamos en la * \ ¿oíste? \ ¿he? tienes que hacerlo. *** a la cara, \ ¿okey? \ Respira, \ respira, \ bota. \ ¿Como estamos? Estas entero, \ estas entero, \ ¿he?, \ estas entero \ Vamos a ver. \ Llévalo a la esquina y no salgas, \ no lo dejes salir.

Segundo Descanso

E5: Vamos, \ eso \ estira los pies, \ estira los pies \ ¿he?, \ oye, vamos ganando \ abre la boca, \ hay que le... hay que le... \ no se puede dejar margen de duda, \ este es el de la verdad \ ¿he?, \ es trabajar recto \ y trabajamos con gancho \ sacudimos en la esquina también, \ ¿okey? \ estira los pies, \ estira los pies, respira \ vamos, \ vamos \ Estamos bien, \ estamos bien \ este es el de la verdad, este... \ no se puede dejar margen a duda, \ ¿okey? \ ¿he...? \ escucha: \ la mano izquierda a'lante y duro fuá, \ trabaja ahí \ y golpea... \ cuando regate, paso atrás derecha y swing \ ¿he?

Combate # 5

Primer Descanso

E6: Compadre no puedes arrebatarte hijo \ clavea, \ clavea \ en la esquina no puede estar metío, hijo \ no puedes estar en la esquina \ sal de la esquina \ clavea, \ clavea tu primero, \ clavea tú primero, \ clavea, \ uno dos, \ uno dos \ ¿tu viste lo que es portarse mal anoche? \ * dejarte pelear \ clavea, sal con las manos arriba, \ *mente ** Vamos allá compadre \ ¿viste lo que es portarse mal? \ Ahora yo tengo que dejar que este asalto * \ Vamos allá, \ clavea tu primero, \ vamos allá.

FINALIZA EL COMBATE ANTES DE QUE SE CULMINE EL SEGUNDO ROUND

Combate # 6

Primer Descanso

E7: Mira acá, \ estira las piernas, \ aguanta ahí, despacio y profundo, \ despacio y profundo \ ¿okey?

E8: Estira las piernas, \ estira las piernas, \ vamos a respirar profundo

E7: ¿botaste el agua? \ Bien, \ el trabajo estuvo bien, \ pero estuvo un poco... \ acuérdate que yo dije que había que tirar un poquito más en esta categoría, \ esa finta hay que hacerla \ la finta no hay que hacerla tan larga, \ la finta es rápida porque sino no sorprende.

E8: Concéntrate, \ *

E7: la finta no sorprende, \ si la hacemos muy larga no sorprende, \ la finta es recio y ya * \ Repítele el uno, dos, uno \ ¿entiende? \ hay que trabajarle con tres golpes porque es más grande que tú, \ y tú tienes que dar * \ ¿entiendes? \ Tú tienes que * tres o cuatro golpes \ ¿entiendes?, \ tres o cuatro golpes.

E8: óyeme sube las manos, \ es lo único que te voy ha decir, \ sube las manos.

Segundo Descanso

E8: Esa es la cosa, \ muy bien, \ muy bien, \ mira, \ lo único... sube las manos más, \ tienes que cerrarte más \ y cuando entres al intercambio vete rápido \ saca las piernas \ y vete rápido, \ tú eres más rápido que él, \ trabaja con más velocidad.

E7: ** Hay que hacer más rápido las cosas, \ las acciones no se están haciendo rápido, \ demostraste que con *** \tienes que * la cuerda esa, cuando ** no siempre salen bien las cosas.

E8: ahí \ respira

E7: Medio ring y gira con los swines \ ¿entiendes?, \ tú tienes swines buenos, \ vamos a darle al swing ese, \ uno, dos, uno, \ acuérdate del tercer golpe, \ uno, dos, y le do \ ¿entiendes? \ Uno, dos y derecha atrás, \ uno, dos y le do.

E8: Trabaja el swing con potencia que tú tienes * \ Trabájalo, trabájalo, \ vamos \ voy a ti. \ Vamos, \ vamos.

Combate # 7

Primer Descanso

E9: Estas recibiendo al hombre con el bloqueo, \ ¿por qué cojones estás recibiendo al hombre con el bloqueo? \ Que siga con las manos levantadas si * con las manos por abajo, esta trabajando por arriba así, con las manos abajo, \ recíbelo por arriba \ así bing bang, jack, jack, \ el jack no es pa' darle, \ ese haciendo un efecto durísimo viejo, \ ¿cómo tu lo vas a parar?\ bing bang \ sorpresa, \ jack, jack, jack \ bing bang, \ uno, dos \ ¿estas oyendo? Mira necesitamos un poquito mas de movimiento, \ yo no puedo recibir al hombre con el bloqueo, \ hay que recibir al hombre con la mano levanta', \ cortico y largo, \ uno cortico y uno largo \ combinando con la mano adelante, \ hay que entrar, \ esa es la entrada del ataque \ ¿estás oyendo? \ ¿he? \ No puedes seguir con el bloqueo ese, \ vivo a la defensa esa, \ estar cerquita de él, \ estas iniciándolo por arriba.

Segundo Descanso

E9: Con las manos abajo, \ párate bien, \ párate bien, \ párate bien \ párate bien, \ tienes que párate bien, \ mira y escucha. \ Mira lo que te voy ha decir: \ este asalto lo hiciste mejor \ ¿tú sabes porque? \ Porque lo iniciaste con la mano levanta \ ¿si o no? \ Pero no puedes cansarte porque se te va la pelea ahí. \ Un trago, tres, dos y tres. \ Un poquito de agua. Mira, \ escucha lo que te voy a decir, \ mira, \ terminaste muy bien este asalto \ ¿Por qué? \ Porque iniciaste arriba con la mano levantada \ ¿no es verdad? \ pero te fuiste muy mal después al final del asalto, \ no puedes cansarte, \ ¿le vas a regalar una pelea?, \ necesitamos trabajar un poquitico más ahora, \ pero por arriba, \ hay que darle más duro \ o sea que \ no nos queda de otra, \ ¿está bien? Y cuando * se tira pa arriba si el hombre no * uno, dos, \ olvídate de lo demás, \ trabaja con golpe duro, \ bum, bum, \ y después la cambias, \ mira, \ derecha, gancho y derecha, \ ¿estás oyendo? \ El gancho te está entrando bien, \ dale un poquito alante, \ por arriba un, dos tres, \ tres rectos, con trabajo, y el gancho * \ prepara mano adelante y cuerpo alante \ ¿sirvió?

Combate # 8

Primer Descanso

E9: Respira profundo. * \ Tenemos que ponerle a los tramos largos.*\ . No estamos trabajando en la parada, \trabaja un poco más con la parada, porque \ tira los golpes con la mano a'lante y por el medio y después viene con la derecha... \ salte pa' tras. \Ten cuida'o. \ Una mano a'lante \ entonces el tipo abre y entonces vengo con el *.\ Le estas tirando con la derecha, \estás poniendo la de a'lante y \ con esa misma vamos a movernos. \ Cada vez que marque, nos venimos atrás, \doblamos el tabloncillo \ ¿verdad? \entra y salte con la mano adelante, \¿bien? \ ¿Cómo te sientes? \ ¿bien? \ Mantén en el aire las manos levantá, pero no la levantes mucho, \ ¿ok? \ con la mano a'lante extendiendo y contraataco, \ataco y defendiendo \ ¿ok?

Segundo Descanso

E9: * Vamos a salir a trabajar, \ vamos a salir a trabajar tres golpes * \ ¿ya? \ Entramos, túcutu, \ y vuelves a contraatacar. * con las manos levantadas. \ ¿verdad? \ Este tipo sabe más que tú. \ Tú * con la mano a'lante \ y vuelve * y ahí lo coges defendiendo \ ¿ya? \ ¿Cómo te sientes? \ ¿Cómo * tan cerquita de él?, \ trabajando un poquito más. \ Si él viene a atacar yo hago así y lo esquivo. \ Vamos a trabajarlo *, contraataca el encuentro *. \ Si el * con la izquierda esquiválo con la derecha y... cojo pa'rriba **.

Combate # 9

Primer Descanso

E10: Mira pa' allá, \ estas sacando el pie... \ estas sacando el pie por dentro de la zona de contacto. \ Cuando tú metes el pie, deja el pie metido ahí. \ El tipo que está boxeando es él, \ tú eres el que lo está buscando \ ¿copiaste? \Atrás de él con tres golpes \ ¿ok? \ La cosa está pareja. \ * .\ La cosa está pareja. \ Aquí hay que entrarle, \ hay que meterle el pie en la zona de contacto, \ no te puedes ir de la zona esa. Sin buscar el contacto en el espacio, no le caigas atrás. \ Tú sabes acortar el espacio \ ¿ok?\ Vamos. \ Acuérdate: * y swing parejo. \

Segundo Descanso

E10: Eso es, \ este asalto está bueno.\ Tienes que llevarte la zurda esa, a to' lo que da \¿copiaste? \Tienes que llevártela con el tronco, con el bloqueo arriba.\ Te estas quedando corto con la derecha.\ Tienes que caminar más las piernas.\Sigue cortándole el paso.\ Este asalto es el que decide ahora\ ¿copiaste?\ Este es el que decide, \ no puedes darle confianza.\ Vamos\ ¿No hay lío? \¿he? \ cerquitica ahí. \Trabaja con tres golpes: uno, dos, tres., ahí. \ Cada vez que venga con la zurda de él te la llevas con el tronco.\ No le saques el pie de la zona de contacto.\ Sigue metiéndole el pie y cortándole el paso. \ Ya él no puede con él.\ Ya el no puede con los guantes esos.\

Combate # 10

Primer Descanso

E11: Estoy diciéndote... te estoy diciendo... \ mira para acá, \ ...que te estas volviendo loco por gusto.

E12: Te estas volviendo loco.\ Manténle la mano, \ cuando le veas la mano, métele con directo derecha abajo... ¿he? ...para que pueda golpear arriba. \ Tiene que ser con el directo derecho abajo para que puedas golpear arriba.\ No te vuelvas loco * tus manos, \ bloquea todos los golpes que él te tire,\ y después ta, ta, ta, ya mas na'.

E11: te estas volviendo loco ahí. \ Estas cogiendo la izquierda sustituta,\ esa izquierda no tiene que coger na'. \ Te estoy diciendo que esa izquierda nunca se puede coger. \ Vamos pa' lla.

Segundo Descanso

E11 (Pullover Rojo): Mira lo que esta haciendo él. \ Mira pa' ca.\ El tipo esta haciendo esto, tirándote y soltándote la zurda.\ Quitate el jack, \ tu sabes quitarte el jack, \ quítate el jack \ y cerquita de él. \ No vayas atrás, \ el tiene los brazos más largo que tú \ ¿Por qué voy atrás? \ Siempre te lo estoy diciendo: cada vez que el hombre tiene el brazo más largo que tú \ ¿Qué tienes que hacer? \ Meterte adentro, \ córtale los pasos y eso. \ Los golpes los metes adentro.

Combate # 11

Primer Descanso

E10: Te estas quedando muy afuera.\ Vírate pa'lla. \ Atiende,\ atiende. \ Hace falta que trabajes más las piernas pa que llegues con la mano a'lante.\ La mano fuerte tuya es la de a'lante.\ ¿ya copiaste? * ¿no hay lío?\ Ponle respeto \ * atrás, llévalo por la larga y después *** y \ siempre terminando con la de a'lante.

Segundo Descanso

E10: Vamos que está cogió ya. \ Vamos al tercer asalto.\ Ahora viene el tres.\ Este es el asalto que decide ahora \ ¿copiaste?\ Este es el asalto que decide ahora.\ Tienes que meterle el pecho a'lante \ ** no se la tires sola \ ¿copiaste?* \ tú sabes repetirla, kan, kan. \ Dos, él te va a pasar una pero la otra la va a coger \ ¿ya copiaste? \ Esa mano ** \ táquiti, táquiti, \ fuerte con él \ y atrás acompaña con la derecha. \ Este es el que decide ahora.\ ¿ok? \ Bloquea bien arriba.\ Bloquea bien los golpes esos arriba.\ Vamos, \ tú estás acostumbrado a trabajar con ***.

Combate # 12

Primer Descanso

E11: te estás quedando muy para'o \ ¿cómo te sientes, a ver?

E12: ¿cómo te sientes? \ ¿Bien? \ Prioriza los ataques.

E11: Ven pa' cá. * \ Te estas quedando para'o. \ Vas pa'riba de las cuerdas. \ Pa'riba de las cuerdas no. \ Pa'riba de la cuerdas no vayas, \ haz el trabajo tuyo. \ Vamos a trabajarlo. \ Lo tienes ahí, mira, manos a'lante. \ Sigue con la mano a'lante.* \ ¿ya? \ la combinación que tu tiene, tú si sabes pa' eso. \ Vamos allá. \ Usa inteligentemente si***. \ Te estás quedando para'o a'lante de él. \ No te quedes más para'o a'lante de él.

Segundo Descanso

E12: Esa es la cosa. \ ¿Cómo te sientes? \ Vamos a guapiar.

E11: Vamos. \ Ven pa'ca. \ Estamos haciendo el trabajo bien. \ A él le vamos entrando y no por los laterales. \ Estamos fallando \ estamos tirando con poco golpe.

E12: hay que tirar un poquito más atrás. \ Abrir pa'quí.

E11: Abrir pa'quí. \ Tienes que moverte. \ Entra, sal y*.

E12: con la mano arriba, \ gírale pa' los la'os, con uno o el otro, con la mano arriba.

E11: Vamos pa'lla. \ Vamos campeón.

Combate # 13

Primer Descanso

E8: ¿Por qué estamos dormidos en la esquina? Compadre. \ ¿Por qué estamos dormidos en la esquina ahí? \ Si al final, mira, quedó demostrado que usted trabajando con los golpes largos no le llega, \ ¿he? \ ¿Por qué usted tiene que dejarle que se acerque a tanta distancia? \ ¿Por qué? \ ¿Por qué tu dejas que el permita llegar a distancia que..., \ oye, las manos las metes a la distancia tuya , viejo. \ Te he dicho que mantén completo el combate tú, \ no dejes que el otro se lleve el control compadre, \ ¿Qué pasa?

E7: Okey, cuando golpeamos no dejamos que se nos acerque tanto. \ En el momento que golpeamos es volver a golpear. ** \ ¿Viene?

E8 (Pullover verde): vamos voy a ti.

Segundo Descanso

E8: Muy bien, \ te encontré más livianito, \ tienes que ser más livianito en el trabajo, \ tenemos que ser más livianito, \ respira profundo \ vamos, \ respira profundo, \ vamos, \ busca el aire, \ vamos a buscar un aire grande ahora, \ eso es \ y suelta suave, \ otro más, suave, \ eso es ya, \ tranquilo ahí, \ vamos con el control, \ tranquilo, ahora. \ Socio, mira, viste cuando trabajaste... \ oye, trabaja a la distancia tuya, compadre, \ no lo dejes que se pegue a la cuerda contigo, \ no hay necesidad compadre.

E7: cogimos aire, \ bien, \ ya estamos calmao, ahora vas a oír, \ ¿entiendes? \ ahora vas a oírme: \ hay que mantener el ritmo del combate, pero hay que mantenerlo... \ tú eres el macho, \tú ¿entiendes? \ no es él, eres tú, \ vamos a hacer cosas bonitas, con cuidado **.

Combate # 14

FINALIZA EL COMBATE ANTES DE QUE SE CULMINE EL PRIMER ROUND

Combate # 15

Primer Descanso

E8: Estírame las piernas, \ bien, \ vota pa' fuera, \ bien, \ sube las manos. \ Usted tiene que seguir trabajando como trabaja con calidad, las manos arriba, \ caminando las piernas, \ esas manos arriba, \ recíbelo con jack \ y si lo vas a recibir con derecha, \ jack \ y terminas con derecha \ y si lo recibes con el jack, jack, derecha \ y termina con el jack largo, \ confía en tu trabajo, compadre, \ confía en su trabajo, que usted a trabajado durísimo todos estos días, \ confía en el trabajo que usted está haciendo, compadre, \ ¿he? \ Vamos a trabajar con calidad, \ ese muchacho no quiera nada contigo, \ no puedes perder el ritmo tuyo en el tira-tira \ tú no estas pa eso, \ quiero que lo recibas con las manos arriba \ y la iniciativa no te la dejes llevar.

E7: No te dejes coger la iniciativa.

Segundo Descanso

E8: \Muy bien.\ Despega los hombros. \ Vamos a buscar un aire. \ Vamos a buscar un aire. \ Vamos. \ Esa es la cosa, \ vamos a buscar un aire, \ vamos a * el sistema nervioso. \ Tranquilito, tranquilo, tranquilo. \ Usted esta haciendo el trabajo de usted, \ viste que hay que sacar **. \ Ahora, si tú te está golpeando \ ¿por qué te fuiste atrás?, \ si tú lo estas golpeando, compadre \ cuando estés golpeando no te pares,\ cuando usted esté golpeando siga golpeando,\ que sea el árbitro el que pare, viejo, no tú. \ Ah, el viene a lo loco vamos a... \ pero cuando usted está golpeando siga usted golpeando \ ¿okey?

Combate # 16

FINALIZA EL COMBATE ANTES DE QUE SE CULMINE EL PRIMER ROUND

Combate # 17

Primer Descanso

E13: Vamos a ganar la peleíta esa. \ Vamos a ganársela bien. \ Vamos, \ vamos mira pa'ca. \ Mira como está... \ le hace falta* hasta por la boca. \ ¿Cuál es el trabajo tuyo? \ ¿he? \ vamos a buscarlo. \ Hay que buscarlo. \ El hombre no le gustó como tú le diste \ ¿tú me entiendes? \ El no le gustó

como tú le diste. \ ¿Cuál es tu trabajo entonces? \ Buscarlo. * defensa * y muchas veces marcamos con la derecha, derecha \ y nos vamos rápido \ ¿bien? \ Tú primero que él, \ Vamos voy a ti. \ Voy a ti. \ Vamos.

Segundo Descanso

E13: \ Te estoy diciendo que el hombre no puede más \ y te estás yendo atrás. \ ¿he? \ ese hombre no puede más. \ Votamos aquí. \ Vamos, vírate de frente. \ Vamos. ** . \ Hay que poner lo último que tiene. \ Tienes que tirarlo. \ Este es el último asalto. \ Un minuto y medio. \ * tirarle golpe* empieza con la derecha, \ te lo estoy diciendo, empieza con la derecha todas las acciones \ y sigo trabajando. \ Me sube la defensa...derecha y sigo trabajando. \ Siempre empezando con la derecha \ ¿me entiendes? \ hay que buscarlo constantemente que el hombre está cansa'o. \ Vamos. \ Vamos.

Combate # 18

Primer Descanso

E14: \ Mira pa'ca, \ bajito al pecho, \ bajito al pecho, \ hay que darle cuatro golpes fuerte, \ cuatro golpes seguío, al pecho y bajito, \ ahí a la cara que el tipo... el tipo no aguanta otro asalto.

E15: \ Vamos a entrar ahí con el jack vira'o \ y vamos a meterla la derecha fuerte \ hii, hii \ y derecha fuerte atrás \ ¿he? \ Respira por la nariz \ y vota por la boca, \ vamos. \ *

Segundo Descanso

E14: \ Mira. \ Mira pa'ca. \ Estamos bien \ ¿ve? \ Pero vamos a terminar ya. \ Cuatro golpes rectos, adelante caminando el pie. \ Seguío, seguío. \ Arriba de él que este no te aguanta este asalto.

Combate # 19

Primer Descanso

E16: \ Te estas insinuando mucho compadre pa' tirar derecha. \

E10: \ Él te está metiendo la izquierda a'lante \ y el tipo se te está metiendo adentro. \ Entonces te está golpeando con la izquierda \ y te está golpeado con la derecha...por estar metío, metío pegaíto ahí. \ Ahora a mí si no me van a coger con la derecha esa * \ afíncate bien \ y ven con la derecha seca esa. \ * . Esto no es * pa' ti. \ Entonces te pegas y los ganchos... \ relájate un poquito. \ Relájate. \ Vamos *.

E16: \ Estas tirando los jack, \ busca distancia para tirar la recta.

E10: \ Ese muchacho no quiere más na' ya.*

E16: \ Esa mano de a'lante marca la distancia.

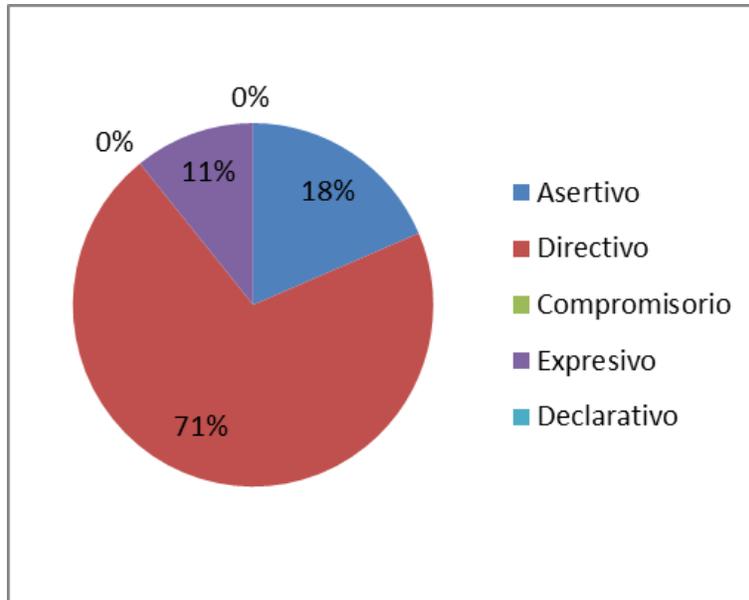
Segundo Descanso

FINALIZA EL COMBATE ANTES DE QUE SE CULMINE EL SEGUNDO ROUND

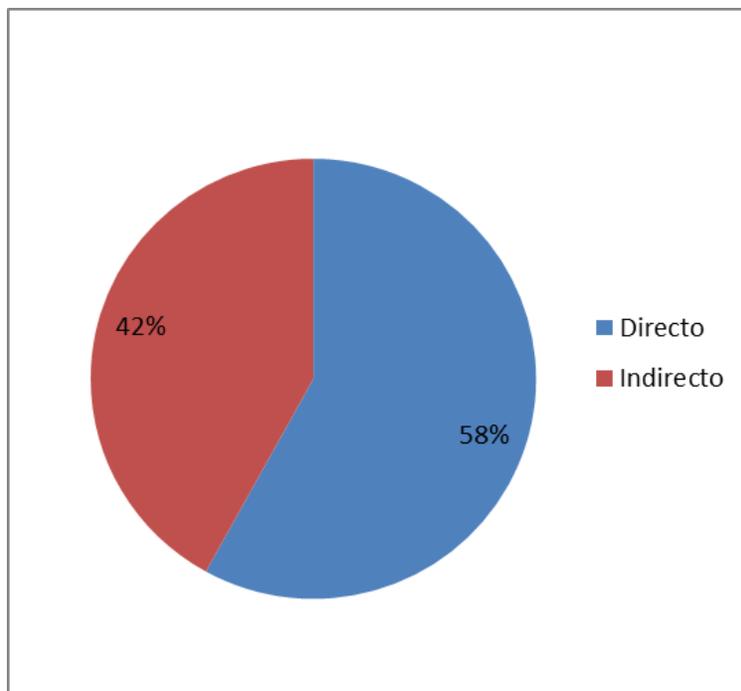
Anexo 2: Distribución de los tipos de actos de habla por combates

C	Asertivos		Directivos		Compromisorios		Expresivos		Declarativos	
	D	I	D	I	D	I	D	I	D	I
1	4	0	27	7	0	0	0	6	0	0
2	5	0	9	12	0	0	0	1	0	0
3	1	0	19	6	0	0	0	0	0	0
4	6	0	20	9	0	0	0	5	0	0
5	1	0	13	0	0	0	0	5	0	0
6	5	0	19	21	0	0	0	8	0	0
7	9	0	10	21	0	0	0	4	0	0
8	5	0	11	19	0	0	0	0	0	0
9	11	0	10	6	0	0	0	3	0	0
10	8	0	11	5	0	0	0	1	0	0
11	10	0	9	5	0	0	0	1	0	0
12	6	0	14	9	0	0	0	6	0	0
13	10	0	9	11	0	0	0	8	0	0
14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15	5	0	15	13	0	0	0	5	0	0
16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	5	0	15	13	0	0	0	5	0	0
18	3	0	4	15	0	0	0	1	0	0
19	9	0	4	1	0	0	0	1	0	0
Total	103	0	219	173	0	0	0	60	0	0

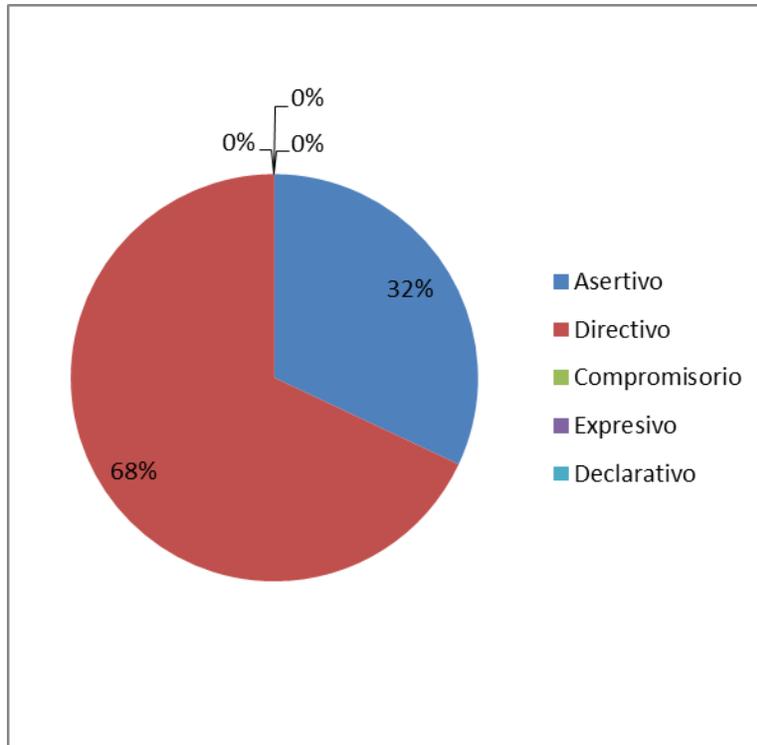
Anexo 3: Distribución por tipos de actos de habla



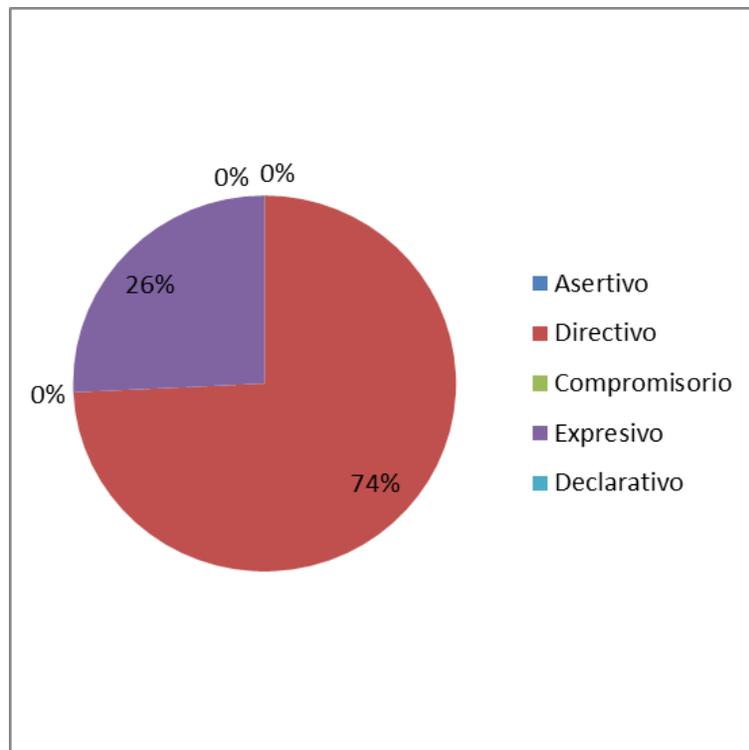
Anexo 4: Relación entre Actos de Habla Directos e Indirectos



Anexo 5: Distribución de los Actos de Habla Directos



Anexo 6: Distribución de los Actos de Habla Indirectos



Anexo 7: Distribución de la tipología gestual por combates

Combate	Emblemático	Alteradap tadores	Marcadis cursivos	Identificadores	Exterioriza dores	Total
1	3	0	3	2	1	9
2	2	0	0	1	3	6
3	7	1	2	2	2	14
4	5	1	0	2	0	8
5	0	1	1	0	3	5
6	5	4	0	6	5	20
7	9	6	2	3	3	23
8	3	2	0	4	0	9
9	13	2	0	5	2	22
10	9	0	1	5	2	17
11	7	3	0	2	2	14
12	4	0	0	3	2	9
13	4	1	2	3	1	11
14						0
15	3	1	3	2	2	11
16						0
17	1	3	2	3	1	10
18	4	0	0	1	0	5
19	3	3	1	1	0	8
Total	82	28	17	45	29	201

Anexo 8: Distribución de la tipología gestual

