

Sociopragmatic Study of Politeness in Speech Acts

Congratulating in Colombian Spanish

by

Victoria Eugenia Vélez Trujillo

A Thesis Presented in Partial Fulfillment
of the Requirements for the Degree
Master of Arts

Approved April 2011 by the
Graduate Supervisory Committee:

Carmen Garcia Fernandez, Chair
Alvaro Cerron-Palomino
Jabier Elorrieta

ARIZONA STATE UNIVERSITY

May 2011

ABSTRACT

In the study of politeness in Spanish there are some speech acts that have received more attention, such as requests, apologies, invitations and negotiations. In the case of the of congratulation, there is only one published work by García about congratulation by Peruvian Spanish-speakers. This thesis is a first approximation to the study of realization of the speech act of congratulation in Colombian Spanish. The Brown and Levinson model is used for the study of preferences in the strategies of politeness, and the Scollon and Scollon model for the notion of deferential and solidarity politeness. The Blum Kulka et al. model is used for the classification of the categories of principal head acts and supportive moves in the speech acts of congratulation.

The following results were found in answer to the basic hypothesis of the research: The Colombians in this sample have positive politeness when giving congratulations and manifest it with such solidarity strategies as pride and approval, expressions of gratitude and support, and they also give the congratulation in an explicit manner. To a lesser degree they request information and make direct criticism. The data analysis shows a 95% certainty in the differences found between men and women. Nevertheless, the differences between younger and older people or between young women and young men are not statistically significant and only show tendencies.

In order to corroborate the finding of this research, it is necessary to have a larger sample in terms of the educational level of the participants. Also, the sample should be broader in terms of gender and age, so as to verify if the

difference between younger and older people continues being a tendency or if there is a statistically significant difference. To generalize the term Colombian, other regions of the country should be included, especially the contrast between the Andean, Coastal, and Plains regions which are culturally different within the country.

RESUMEN

En el estudio de la cortesía en español hay algunos actos del habla que han recibido mayor atención como los pedidos, las disculpas, las invitaciones, las negociaciones. En el caso del estudio del acto del habla expresivo sobre las felicitaciones solamente hay un trabajo publicado por García sobre las felicitaciones de los hispano-hablantes peruanos.

Esta tesis es una primera aproximación al estudio de la realización del acto del habla de la felicitación en el español colombiano. Para el estudio de las preferencias en las estrategias de cortesía, se utiliza el modelo de Brown y Levinson, y la noción de cortesía deferencial y cortesía de solidaridad de Scollon y Scollon. Para la clasificación de las categorías de los actos principales y movimientos de apoyo en los actos del habla de la felicitación, se utiliza el modelo de Blum Kulka et al.

En respuesta a las hipótesis de la investigación se encontraron los siguientes resultados: Los colombianos de esta muestra exhiben preferencia por la cortesía positiva al dar la felicitación y lo manifiestan con estrategias de solidaridad como orgullo y aprobación, expresiones de agradecimiento y apoyo, al igual, dan en forma explícita la felicitación. En menor medida solicitan información y hacen crítica directa. El análisis de los datos demuestra que hay un 95% de certeza en las diferencias encontradas entre hombres y mujeres. Sin embargo, las diferencias entre jóvenes y mayores, o entre mujeres jóvenes y hombres jóvenes no son significativas estadísticamente y muestran solo unas tendencias.

Con el fin de corroborar lo encontrado en esta investigación, es necesario hacer una muestra más amplia en términos de niveles educativos de las personas. Igualmente, la muestra debe ser más amplia en número de personas por género y edad, para verificar si la diferencia que hay entre jóvenes y mayores sigue siendo una tendencia o si se encuentra una diferencia estadísticamente significativa. Para generalizar el término colombiano habría que incluir otras regiones del país especialmente el contraste entre la región andina, costera y llanera, las cuales son diferentes culturalmente dentro del mismo país.

En homenaje a mi madre quien siempre me hizo énfasis en las normas de cortesía y en el buen uso del español.

A Harry por su apoyo y compañía.

A mi familia y amigos, especialmente a Marco Antonio por su valiosa participación y apoyo en las entrevistas de esta investigación.

ACKNOWLEDGMENTS

I wish to thank my professors at Arizona State University for the dedication and enthusiasm with which they conveyed their knowledge during my studies, and in particular to my Thesis Committee professors Álvaro Cerrón-Palomino and Jabier Elorrieta for their patience and many hours of corrections so that this thesis would have the form and results that I am presenting today, especially to professor Carmen García who contributed all her knowledge and wisdom in this area.

Many thanks to all my peers, especially to Olga Lucía and Vilma for sharing so many hours of study and some times of suffering and stress.

Thanks go to School of International Letters & Cultures, especially to Barbara Tibbets who is always attentive and ready to resolve our academic and administrative problems.

Many thanks to Arizona State University for all the infrastructure that it offers its students so that their stay be enriching and pleasant.

Many, many thank to all!

TABLA DE CONTENIDO

	Página	
LISTA DE TABLAS	x	
CAPÍTULO		
1	INTRODUCCIÓN	1
	Planteamiento del problema	2
	Hipótesis nulas	3
	Contenido	3
2	REVISIÓN DE LA LITERATURA	5
	Teorías sobre los actos del habla y la cortesía	5
	Estudios sobre la cortesía de la felicitación	9
	Estudios sobre la realización de actos expresivos en español	15
	Estudios sobre la cortesía del español en Colombia	24
3	MARCO TEÓRICO	29
	Modelo de Brown y Levinson	29
	Modelo de Scollon y Scollon	35
	Modelo de Blum-Kulka et al.	36
4	METODOLOGÍA	37
	Sujetos de la muestra	38
	Instrucciones sobre el juego de roles	39
	Cuestionario con los datos de la persona	39
	Transcripción de los datos y Programa Estadístico SPSS	39
5	ANÁLISIS DE LOS DATOS Y RESULTADOS	41

	Descripción del análisis de los datos	41
	Análisis cuantitativo	54
6	DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y LIMITACIONES	70
	REFERENCIAS	75
APÉNDICES		
A	HOJA DE PARTICIPACIÓN DEL INFORMANTE	81
B	FORMATO DE RETROALIMENTACIÓN	82
C	CONVENCIONES DE JEFFERSON	83

LISTA DE TABLAS

Tabla	Página
1. Condicionamiento de las diferentes estrategias de la felicitación por la variable género	54
2. Condicionamiento de las diferentes estrategias de solidaridad por la variable edad	58
3. Condicionamiento de las diferentes estrategias de solidaridad por la variable edad y sexo	60
4. Movimientos de apoyo	68

Capítulo 1

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas ha surgido un especial interés en el estudio de la cortesía del español desde el punto de vista sociopragmático, una prueba de ello son las investigaciones encontradas en el inventario bibliográfico realizado por Cortés (2002) con una cobertura de 1950-1990, donde se ve que la investigación sobre la cortesía lingüística es una de las áreas de mayor estudio dentro de la pragmática del español. En la publicación sobre las tendencias actuales en la pragmática del español de Márquez y Placencia (2004), su interés es mostrar la proliferación de estudios en la pragmática del español en los últimos años, y la publicación de Placencia y García (2007) de las investigaciones sobre cortesía en el mundo de habla hispana tiene como fin identificar y ofrecer una revisión de las investigaciones en el área y su relación con las diferentes variedades del español como la argentina, la colombiana, la cubana, la ecuatoriana, la mexicana, peninsular, la peruana, la estadounidense, la uruguaya y la venezolana. Además, un grupo de estudiosos del discurso de la cortesía en español ha conformado EDICE (Estudios sobre el discurso de la cortesía en español), que ha dado un nuevo impulso informativo de investigaciones, seminarios, conferencias en el área de la cortesía en diferentes variedades del español.

En el estudio de la cortesía hay algunos actos del habla en español que han recibido mayor atención, por ejemplo, los pedidos, las disculpas, las invitaciones, las negociaciones, así como “otros han recibido poca o ninguna atención” (Placencia y García 2007, p. xiii); este es el caso de las felicitaciones.

En la actualidad, hay un trabajo reciente sobre un acto del habla expresivo, las felicitaciones de los hispano-hablantes peruanos (García, 2009), y una tesis de maestría de Hernandez Ramirez (2008) sobre las felicitaciones y las expresiones de agradecimiento en España. En cuanto a las investigaciones sobre el estudio de la cortesía en Colombia, la producción es escasa, y el tema de las felicitaciones es inexplorado. Entre los estudios sobre la cortesía en Colombia se destacan: Florez (1975); Fitch (1991); Concha Delgado (1994); Pinilla- Herrera (2006); Fitch (2007).

Planteamiento del problema

Esta tesis es una primera aproximación al estudio de la realización del acto del habla de la felicitación en el español colombiano. El estudio busca conocer las estrategias de cortesía deferencial y estrategias de solidaridad que utilizan las personas para dar felicitaciones. Para el estudio de las preferencias en las estrategias de cortesía, se utiliza el modelo de Brown y Levinson ([1978] 1987), y la noción de cortesía deferencial y cortesía de solidaridad de Scollon y Scollon (1983). Para la clasificación de las categorías de los actos principales y movimientos de apoyo en los actos del habla de la felicitación, se utiliza el modelo de Blum Kulka, House y Kasper (1989). Con base en estos tres modelos, se pretende determinar si en el caso de las felicitaciones los hablantes colombianos que participan en este estudio prefieren la expresión de cortesía positiva o cortesía negativa al dar una felicitación. Para el análisis de la jerarquía, se toma como punto de partida la teoría de Brown y Levinson ([1978] 1987), la cual afirma que el tipo de cortesía que se utiliza en ciertos actos del habla está

también determinada por tres variables sociales y culturales: P (poder), D (distancia social), R (La clasificación cultural del acto del habla, rango de amenaza de un determinado acto con respecto a la imagen pública).

Hipótesis Nulas

Cuando los colombianos felicitan,

1. No hay preferencia por el uso de estrategias de cortesía de solidaridad y estrategias de cortesía deferencial al expresar una felicitación.
2. No hay diferencia en las estrategias usadas por los hombres y mujeres al expresar una felicitación.
3. No hay diferencia en las estrategias usadas por personas jóvenes y personas mayores al expresar una felicitación.

Contenido

El segundo capítulo contiene una revisión de literatura en la que se presentan las teorías sobre los actos del habla de Austin (1962) y Searle (1969), y el principio de cooperación lingüística de Grice (1975), quienes han sentado la base para el estudio de la cortesía lingüística dentro de la pragmática.

Posteriormente, se presenta una revisión bibliográfica de las diferentes investigaciones sobre el estudio de la cortesía en la realización de actos del habla expresivos en español.

El tercer capítulo describe en detalle el modelo de Brown y Levinson ([1978] 1987), las nociones de cortesía deferencial y de solidaridad de Scollon y Scollon (1983) y las categorías de Blum Kulka et. al. (1989), que son los modelos

que se utilizaron para determinar el tipo de cortesía positiva o negativa de la muestra estudiada, y la distinción entre actos principales y movimientos de apoyo respectivamente.

El cuarto capítulo presenta la metodología que contiene: Muestra. Las personas de la muestra son 20 participantes hombres y mujeres profesionales entre 30-65 años del centro de Colombia. Instrumentos. Contiene las instrucciones a los participantes, el juego de roles, descripción de la transcripción de los datos de acuerdo con las convenciones de Jefferson (1986), y descripción del Programa Estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Science) que se utilizó.

El quinto capítulo presenta el análisis de los datos y resultados. Los resultados responden a las hipótesis nulas de la investigación y proporcionan una evaluación cuantitativa y cualitativa de la investigación, donde se concluye que los colombianos de la muestra demuestran una cortesía positiva al dar la felicitación.

El sexto capítulo presenta la discusión donde se comparan los resultados de la investigación, a la luz de otras investigaciones sobre el tema de la felicitación, y los estudios de la cortesía de los colombianos que fueron enunciados en la revisión de la literatura. Finalmente, se presentan las conclusiones generales, las limitaciones del estudio y las futuras y posibles investigaciones.

Capítulo 2

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Teoría sobre los actos del habla y la cortesía

Las teorías sobre los actos del habla de Austin (1962) y Searle (1969), y el Principio de Cooperación lingüística de Grice (1975) han sentado la base para el estudio de la cortesía lingüística dentro de la pragmática.

La teoría de los actos del habla tiene como punto de partida el trabajo de Austin (1962), cuyo interés fue demostrar cómo un acto se puede realizar a través de un enunciado, como en advertencias, promesas, o felicitaciones, por mencionar sólo algunos. Austin (1962) clasifica estos actos en: acto locutivo, que es el significado que tiene una proposición, es el acto fonético o gramatical de una oración; el acto elocutivo, que es aquél que se realiza cuando se dice algo (es la fuerza que trae el enunciado, por ejemplo una amenaza, una promesa, o una felicitación); y finalmente, el acto perlocutivo es el efecto que produce lo dicho en el oyente, pues se refiere a cómo éste interpreta el acto del habla, como por ejemplo, asustándose o alegrándose (p. 13). Además, Austin (1962) clasifica los actos del habla en asertivos o constativos, que admiten constataciones de verdad o falsedad, y los performativos o realizativos, que no pueden ser evaluados en términos de verdad o falsedad. Por ejemplo, sobre el pronunciamiento en la ceremonia del matrimonio “Sí, acepto” (al responder si toma a ... como su legítima esposa), Austin (1962) argumenta que al pronunciar esas palabras, las personas están haciendo algo, legalmente contrayendo matrimonio, más que informando algo. Por otro lado, si algo va mal en el acto preformativo, no se

puede argumentar que sea falso sino infeliz o desafortunado. Para que un acto sea feliz o exitoso en el acto performativo, es necesario que se den varias condiciones como que el acto sea realizado por la persona adecuada y que siga el procedimiento correcto de ejecución del acto (p. 14).

Searle (1969) define el acto del habla como la unidad mínima de comunicación lingüística (p. 16), y coincide con Austin (1976) en el concepto de los actos del habla locutivo y elocutivo pero deja a un lado la noción de acto asertivo de condiciones de verdad y se centra en la fuerza elocutiva de un acto del habla, que muestra en qué sentido debe interpretarse la proposición, y cuál es la intención del hablante en el acto locutivo que está realizando, por ejemplo afirmación, promesa, petición, disculparse entre otros (p. 14). En la redefinición que tiene Searle (1979) sobre los actos del habla, los agrupa en los siguientes tipos: *representativos*, usados para describir cosas, como estado o condición e información; *directivos*, que se usan para intentar o hacer que la gente haga cosas, como las solicitudes, pedidos o mandatos; *compromisivos*, usados para comprometerse a hacer cosas como promesas, votos, o favores; *expresivos*, usados para expresar el estado psicológico y sentimientos como agradecimientos, pesar, disculpas, felicitaciones; y los *declarativos*, usados para producir cambios en los pronunciamientos como las declaraciones y las juramentaciones (pp. 15-20).

Por su parte, Grice (1975) aporta la teoría de que en los hablantes hay un acuerdo previo y tácito de colaboración en la comunicación, que denomina Principio de Cooperación (p. 45). En los participantes de una conversación hay

esfuerzos de cooperación y propósitos comunes para que la comunicación se pueda llevar a cabo. Grice (1975) lo formula de la siguiente manera: “Su aporte a la conversación debe ser, en cada etapa de esta, tal como lo exige la finalidad o la dirección del intercambio verbal aceptada por ambas partes” (traducción de Reyes, 1995, p. 39). De acuerdo con el Principio de Cooperación Grice (1975) establece las siguientes máximas (pp. 45-47):

Máxima de cantidad

1. Haga la información tan informativa como se requiere
2. No dé más ni menos información de la que se necesita

Máxima de calidad

1. Haga su contribución verdadera
2. No diga cosas que crea falsas
3. No diga cosas de las cuales no tiene evidencia

Máxima de relación

1. Sea pertinente

Máxima de Manera. Sea claro

1. Evite la ambigüedad
2. Sea breve
3. Sea ordenado

Lakoff (1990) basa su teoría en el Principio de Cooperación desarrollado por Grice (1975) pero plantea su estudio desde el punto de vista puramente pragmático. Lakoff (1990) propone las “reglas de relación” que analizan el aspecto social de la comunicación. Parte de la “regla de claridad” de Grice (1975) y la complementa añadiendo que en la comunicación muchas veces puede no haber claridad entre los hablantes, pero esta falta de claridad se puede dar para evitar ofender.

Lakoff (1990) sugiere dos reglas:

1. Sea claro (máxima de Grice)
2. Sea cortés

Las reglas de cortesía que propone para no violar la claridad son:

1. No se imponga
2. Dé opciones
3. Haga sentir bien a su oyente y sea amistoso

Lakoff (1990) afirma que estas reglas aunque pueden estar presentes en cada interacción, tendrán diferentes énfasis dependiendo de cada cultura. La definición de cortesía difiere de una cultura a otra.

Leech (1983) coincide con Lakoff en que el uso de la cortesía está relacionado con evitar conflictos y también adopta el marco teórico de Grice (1975) sobre las Máximas Conversacionales. La teoría de Leech (1983) hace distinción entre lo que quiere decir el hablante con su pronunciamiento (“*illocutionary goal*”) y la actitud que toma el hablante para decir lo que quiere transmitir (irónico, directo, amable) (“*social goal*”). Cada uno constituye un

conjunto de máximas en el cual el aspecto social dirige el comportamiento comunicativo de diferentes maneras. Los principios de Leech (1983) son: minimice las expresiones que sean desfavorables para el oyente y maximice las expresiones que sean favorables para el oyente. Las máximas propuestas son:

Máxima de Tacto, Máxima de Generosidad, Máxima de Aprobación, Máxima de Modestia, Máxima de Acuerdo y Máxima de Simpatía.

Leech (1983) encuentra que el principio de cooperación de Grice (1975) no puede explicar la realización de acciones descorteses, “aquéllas que constituyen un coste para el oyente y por lo tanto entran en conflicto con la cortesía” (Placencia y Bravo 2002, p. 14).

Por su parte, Brown y Levinson ([1978] 1987) ven la cortesía como la ve Lakoff (1990) en términos de evitar el conflicto, pero difieren de Lakoff en la forma de abordarlo. La teoría de Brown y Levinson ([1978] 1987) se basa en la noción de imagen (*face*) de Goffman (1967) “the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact” (p. 5). Para Brown y Levinson ([1978] 1987) dicha imagen se puede ver amenazada en la interacción y para esto tienen que recurrir a las estrategias de cortesía. Todas las personas tienen dos imágenes que proteger: una imagen negativa o el deseo que una persona tiene de tener libertad de acción, y que sus acciones no sean impedidas o coartadas por otros, y la imagen positiva o deseo que una persona tiene de ser agradable, de ser apreciado por los demás, y de que otros compartan los mismos deseos. Además, en la interacción social la persona puede perder imagen o amenazar la imagen propia, o sus acciones pueden

amenazar la imagen de los otros (Brown y Levinson, 1987, p. 61), para evitar que esto suceda o minimizar los efectos de los actos amenazantes, la gente tiene que recurrir a los que Goffman (1967) denomina *trabajar su imagen* (p. 32), y Brown y Levinson ([1978] 1987) llaman *estrategias de cortesía*. (p. 91).

Para Brown y Levinson ([1978] 1987) el tipo de cortesía que se utiliza en ciertos actos del habla también está determinado por tres variables sociales:

P poder (Diferencias/similitudes de poder entre el oyente y el hablante. Eje vertical).

D distancia (Distancia social entre ellos, grado de familiaridad y contacto entre los interlocutores. Eje horizontal).

R rango (La clasificación cultural del acto del habla que es el rango o grado de amenaza de un determinado acto con respecto a la imagen pública).

Estudios sobre la cortesía de la felicitación

En la agrupación que hace Searle (1976) de los actos del habla, la felicitación es un acto elocutivo expresivo. Norrick (1978) distingue los actos elocutivos expresivos de los otros actos elocutivos (representativos, directivos, compromisivos, etc), en virtud del tipo de condición psicológica que ellos expresan (p. 279). Los actos expresivos no expresan creencias o intenciones, pero sí expresan emociones que surgen como respuesta de un acontecimiento. Sin embargo, las emociones no son la única característica para diferenciar un acto expresivo de otro, por ejemplo las felicitaciones expresan placer, mientras que las condolencias expresan tristeza. Por consiguiente, la emoción expresada depende de las circunstancias que rodean el acto en sí. Norrick (1978) anota que es más

apropiado considerar los actos expresivos en términos de condiciones que en término de las emociones que los actos expresan. Por otro lado, la función social de un acto elocutivo consiste en un conjunto de roles o papeles que se cumplen en una sociedad determinada. Puesto que los actos elocutivos son enunciados de los hablantes, la función social de un acto elocutivo se describe más naturalmente en términos de las intenciones del hablante; además, la función social de un acto elocutivo necesariamente tiene un efecto perlocutivo, por ejemplo el acto elocutivo de un cumplido, puede tener un efecto perlocutivo de agrado o desagrado.

Las felicitaciones pueden ser evaluadas como un acto expresivo positivo y puede llevar expresiones de orgullo personal y placer. “En sentido altruista, las felicitaciones son un gesto cordial que estrecha lazos entre los individuos y hace la vida más placentera”. (Norricks, 1978, p. 286 traducción mía).

Por su parte Matsumoto et al. (2007), argumentan que las emociones en realidad son una parte importante en nuestras vidas, y conlleva reacciones a eventos y situaciones, y contiene un conjunto de componentes cognoscitivos, psicológicos, expresivos y de comportamiento. Cuando se manifiestan los sentimientos, afectan nuestro pensamiento, nos afecta físicamente, nos hace sentir de cierta manera y condiciona nuestro comportamiento. Las emociones dan color y expresión a la vida dándole significado y relevancia. La felicidad, el gozo, el placer y el interés son emociones importantes y dan información importante acerca de nuestra relación con los demás. Las emociones son mecanismos “para

leer hacia fuera” porque nos provee de información acerca de nuestra relación con el mundo a nuestro alrededor. (Matsumoto et al., 2007, p. 80).

El agradecimiento está muy ligado a las felicitaciones y es otro acto elocutivo expresivo que generalmente es el reconocimiento de alguien que está recibiendo el beneficio de la acción de la otra persona, y también puede ser el agradecimiento que se da antes de haber recibido el servicio o beneficio (Norrick, 1978, p. 285). En el acto de agradecimiento, como todos los actos elocutivos expresivos, su efecto total depende de la manera en que ellos se dicen, acompañados de gestos y de manifestaciones de emoción.

En los actos expresivos también se incluyen los cumplidos. Norrick (1978) considera los cumplidos bajo la categoría de las felicitaciones y muchas veces es difícil hacer la distinción entre cuando un acto u otro es apropiado, por ejemplo se puede hacer un cumplido o se puede felicitar a alguien por su triunfo en un partido de tenis, sin embargo se puede felicitar pero no dar un cumplido por haber cumplido 80 años. Con estos ejemplos Norrick (1978, p. 286) no pretende delimitar las situaciones en que un acto u otro se da, sino demostrar la relación cercana que estos dos actos tienen.

Spencer-Oatey et al. (2000) consideran que los cumplidos pretenden tener un efecto positivo en las relaciones interpersonales, “es un lubricante social que crea o mantiene la relación (rapport)” (p. 98, traducción mía). Sin embargo, si el cumplido puede ser interpretado negativamente, por ejemplo, porque se considera indebido, o implica envidia o un inapropiado grado de intimidad, el efecto en la relación interpersonal no es naturalmente positivo. Igualmente, si la persona que

responde al cumplido tiene una respuesta positiva, el efecto total del intercambio es positivo.

Spencer-Oatey (2000) argumenta que muchos autores han identificado diferencias culturales en el comportamiento de los cumplidos, no obstante, se han hecho muy pocos estudios sobre la manera en que las culturas afectan la interpretación de la gente sobre el comportamiento de los cumplidos. Spencer-Oatey et al. (2002) hacen un estudio con hablantes británicos, chinos del centro de China y chinos de Hong-Kong sobre un juicio evaluativo de las respuestas a los cumplidos. Culturalmente de acuerdo con la etiqueta inglesa, la mejor manera de responder al cumplido es aceptarlo, y rechazarlo es visto como síntoma de un problema o de baja autoestima. Los estudios que exploran las respuestas a los cumplidos en Inglaterra han encontrado, argumenta Spencer-Oatey (2000), que rara vez los ingleses rechazan o están en desacuerdo con el cumplido. En contraste con los ingleses, la mejor respuesta a un cumplido en China es tradicionalmente el rechazo o no querer reconocerlo (p. 102). Spencer-Oatey et al. (2000), llevaron a cabo la investigación por medio de un cuestionario que describía cinco escenarios de la vida real y cada escenario tenía cinco respuestas diferentes, dos de aceptación, dos de rechazo y una respuesta de desviación. Entre las de aceptación estaba, por ejemplo, el estereotipo inglés de *gracias*. En las respuestas de rechazo estaba el estereotipo chino, *usted me está halagando*. También el cuestionario planteaba relaciones de jerarquía (madre-hijo, profesor-estudiante, amigos y extraños). El cuestionario fue entregado en universidades chinas e inglesas. respectivamente. Los cuestionarios fueron respondidos por 172

británicos y 168 del centro de China y 158 chinos de Hong Kong. Los resultados mostraron que las respuestas de aceptación, por ejemplo, el de *gracias* fueron juzgadas como respuestas apropiadas por la mayoría. En las respuestas de desacuerdo por el cumplido, los británicos y los del centro de China encontraron que la respuesta era inapropiada, mientras que los chinos de Hong Kong tuvieron opiniones más neutrales. Sin embargo, los autores aclaran (p. 114) que sus resultados no pueden ser generalizados para todas las situaciones de cumplidos y esto amerita futuras investigaciones.

Yu (2003) realiza un estudio de cortesía transcultural tomando como punto de partida la formulación de Brown y Levinson ([1978] 1987) sobre el comportamiento de la cortesía. Para el estudio, se basa en el comportamiento de las respuestas a los cumplidos por los hablantes nativos chinos, los cuales se consideran que tienen reglas para hablar y normas sociales muy diferentes de la cultura occidental y los compara con los hablantes nativos de inglés estadounidense, como muestra de la cultura occidental, para verificar si esta comparación puede suministrar evidencias que sostengan la teoría universal de Brown y Levinson ([1978] 1987). En el análisis teórico, demuestra que hay algunos conceptos generales y evaluaciones de la cortesía que son compartidos tanto por los chinos como por los estadounidenses. Sin embargo, las diferentes estrategias que los dos grupos utilizan demuestran la importancia del papel que juega la cultura en el desempeño de los actos del habla. Por ejemplo en la cultura estadounidense la respuesta a los cumplidos es directa y de aceptación. En contraste, la práctica en la sociedad China, demuestra un gran valor por el poder

relativo y modestia en las interacciones del habla, lo cual hace que los hablantes chinos respondan a los cumplidos con formas de no aceptación. Adicionalmente, Yu (2003) observa cómo las normas culturales y los factores sociales pueden intervenir en los patrones de comportamiento en respuesta al cumplido en una comunidad del habla. (p. 1705). Yu (2003) resalta que el papel que juega la cultura no debe ser tratado levemente cuando se examina el tema de la universalidad de los actos del habla.

En esta misma línea de estudios, Tang y Zhang (2008) investigan la respuesta a los cumplidos entre hablantes de inglés australiano y mandarín chino. El resultado demuestra que los participantes chinos usan pocas estrategias de *aceptación* y más estrategias de *evasión* y *rechazo* que la contraparte australiana. Para los participantes chinos, es preferible un acercamiento implícito y con rodeos a una respuesta directa al cumplido. Este pronunciamiento está más en la línea de modestia y colectividad que es el pilar de la cultura china. Por otro lado, los australianos prefieren el uso directo de respuesta a los cumplidos, y utilizan mayores estrategias para la formulación de los cumplidos, lo cual indica para Tang y Zhang (2008) que los australianos hacen un mayor esfuerzo cuando responden a los cumplidos. Las variantes lingüísticas, muestran que cualquier modelo universal de respuesta a los cumplidos puede fallar porque las diferentes culturas tienen diferentes series de protocolos. Finalmente, Tang y Shang anotan que lo encontrado en este estudio agrega una nueva dimensión al estudio de las respuestas a los cumplidos.

Dado que en esta tesis se analiza el comportamiento de hombres y mujeres en los actos de cortesía de la felicitación, así como en las relaciones jerárquicas, vale la pena mencionar el estudio de Holmes (1988), sobre el comportamiento de hombres y mujeres en Nueva Zelanda en respuesta al cumplido. En su estudio el autor analiza la función del cumplido como un acto del habla efectivo positivamente que ejemplifica las estrategias de cortesía positiva, y de otro lado, la potencialidad de amenaza de la imagen. Holmes (1988) toma como muestra 450 intercambios de cumplidos y analiza la distribución de los cumplidos entre hombres y mujeres. El estudio concluye que el intercambio de cumplidos es necesario y cumple muchas funciones en la interacción. Como un acto del habla efectivo, positivamente el más obvio es que sirve para “aceitar las ruedas sociales” (p. 246, traducción mía), donde resalta la imagen positiva deseada, y aumenta y consolida la solidaridad entre la gente. Adicionalmente, puede servir como estrategia de cortesía positiva en los actos que amenazan la imagen, o por el contrario, los cumplidos en sí constituyen una amenaza para la imagen. El estudio se enfocó en la distribución de la evidencia de que las mujeres y los hombres pueden usar e interpretar cumplidos de manera diferente. La tendencia encontrada es que las mujeres usan y perciben el cumplido como símbolo de solidaridad, mientras que los hombres sienten más el cumplido como una amenaza a la imagen.

Estudios sobre la realización de actos expresivos en español

En la península española no se encontraron estudios publicados sobre las felicitaciones, sin embargo, se han hecho algunos estudios en el área de actos del

habla expresivos, que se usan para expresar agradecimiento (Díaz Pérez, 2003; Hickey, 2005; Harverkate et al., 1998; De Pablos Ortega, 2006). Díaz Pérez (2003) realiza un estudio donde contrasta las formas como expresan agradecimiento los hablantes ingleses y hablantes españoles. Los encuestados tenían que responder a un cuestionario que contenía diferentes situaciones sociales como los pedidos, las disculpas, los agradecimientos y los cumplidos. Los resultados demostraron que en las expresiones de agradecimiento muchas estrategias fueron directas, con muchas variaciones de movimientos de apoyo (Blum Kulka et al., 1989).

Hickey (2005) analiza el comportamiento de los españoles cuando alguien recibe un regalo en tres situaciones diferentes: el regalo fue totalmente inesperado, el regalo no fue totalmente inesperado y el regalo fue dado por petición. Hickey (2005) encontró que, en el caso de ofrecer un regalo y dar una respuesta al ofrecimiento de un regalo, los españoles usaron expresiones de entusiasmo por el recibimiento del regalo, mas no formularon expresiones de agradecimiento, lo cual se considera apropiado por los españoles.

Harverkate et al. (1998) argumentan que el acto de agradecimiento muestra propiedades culturales específicas porque no se manifiestan de la misma manera en las situaciones de comunicación en todas partes, por ejemplo, en España en la relación de cliente y mesero, no existe la norma cultural en la cual el cliente agradezca al mesero cuando le pone el plato de comida (p. 392).

Harverkate et al. (1998) en sus estudios, encontraron que los españoles tienen definido el concepto sobre en cuales situaciones se debe expresar agradecimiento

y en cuales no, lo que hace que los hispanohablantes de otras culturas tengan la idea generalizada de que los españoles raramente dan las gracias.

De Pablos (2006) realiza un estudio del agradecimiento en español, en el que contrasta la actitud de un grupo de estudiantes de origen estadounidense y la actitud de españoles en el agradecimiento. En la respuesta al cuestionario de una situación en que no se llevaba a cabo el acto del habla del agradecimiento, los estadounidenses consideraron que la falta de agradecimiento era interpretada como inapropiada y descortés. Esta respuesta contrasta con las respuestas del grupo de los españoles que consideraron que la falta de agradecimiento no es inapropiada y que se considera aceptable de acuerdo con las normas sociales y de conducta de España. Por otro lado, las respuestas cuando el objeto de agradecimiento es hacia un cumplido, los grupos de estadounidenses consideraron que no era necesario expresar agradecimiento por el cumplido y, en contraste, los españoles consideraron que la ausencia de agradecimiento, en este caso, está muy mal vista (p. 689).

De Alameida Monteiro et al. (2006) realizan un estudio sobre los saludos, los agradecimientos y las disculpas como tres actos rituales de la interacción conversacional. La muestra es tomada de películas recientes iberoamericanas de Buenos Aires, Bogotá, Ciudad de México, La Habana, Lima, Madrid, Santiago de Chile y Río de Janeiro. Como resultado preliminar, observaron que hay algunas diferencias en el uso del agradecimiento y las disculpas en las comunidades hispánicas y brasileñas. Por ejemplo, las formulaciones del agradecimiento aparentan tener un carácter más convencional que las formulaciones de disculpas

en ambas culturas, “hay menos variación, menos flexión verbal y menos intensificadores” (De Alameida Monteiro, 2006, p. 620). La observación de guiones cinematográficos contemporáneos les permitió visualizar el aspecto cinético gestual visual, que tiene un papel muy importante en las disculpas, especialmente en los guiones brasileños. Otros aspectos analizados fueron los regalos y las ofensas. Los guiones en portugués tienden a ser más concretos y materiales que los guiones en español. Como conclusión final, De Alameida Monteiro, et al. (2006), consideran que este tipo de estudios permiten inferir algunas reglas referentes a los sistemas de cortesía de las diferentes comunidades socioculturales en español y portugués y consideran que este tipo de estudios pueden ser un aporte a la enseñanza.

En el estudio de los cumplidos (*piropos*) en América Latina, Achugar (2001, 2002) entrevista a mujeres uruguayas para estudiar cómo perciben los diferentes tipos de *piropos*. Sus resultados mostraron que la percepción del *piropo* varía con la edad de la mujer (la mujer mayor lo considera una cortesía, mientras que la mujer joven lo considera un insulto). El estudio de Valdés y Pino (1981), en respuesta a los cumplidos por los México-americanos, divide la muestra en tres grupos: monolingües en inglés, monolingües en español y bilingües mejicano-americano. El estudio mostró que los tres grupos responden a los cumplidos aceptándolos o rechazándolos, pero siempre evitan el auto-elogio.

García (2009) estudia las expresiones de condolencia de un grupo de hablantes peruanos en una situación donde existe diferencia de poder y distancia social entre los participantes. El estudio se basa en la teoría sobre el manejo de las

relaciones de Spencer-Oatey (2005). En el análisis de los datos García (2009) encontró que en las expresiones de condolencia, los participantes peruanos usan una variedad de estrategias, que, corresponden a las expectativas de comportamiento de la cultura del grupo en el contexto de esa situación.

Como miembros del grupo, ellos suministran información, solicitan información, expresan incredulidad, expresan dolor, ofrecen consuelo, expresan empatía, ofrecen alivio, expresan simpatía, dan consejo, ofrecen cooperación, ensalzan al doliente. Los resultados mostraron que los participantes cumplen con sus expectativas culturales de comportamiento, en este contexto, expresando empatía, compromiso y respeto.

Con respecto a los géneros, las mujeres expresaron más sentimientos de empatía, mientras que los hombres mostraron más un sentimiento de respeto. En cuanto a las estrategias utilizadas para resaltar la identidad y respetabilidad de la imagen del interlocutor, están las expresiones de simpatía, expresiones de pesar, de empatía, ofertas de colaboración, manifestación de identidad de grupo, elogio del muerto, elogio de la viuda, solicitud de información, suministro de consejo y de información de negocios.

Como resultado, García (2009) encontró que las múltiples estrategias utilizadas para resaltar la imagen, además de resaltar la imagen de identidad del interlocutor, cumplen una triple función, resalta la identidad de imagen del hablante, su propia respetabilidad de imagen y la respetabilidad de imagen del interlocutor ofreciéndole sus valores personales positivos debido al prestigio del interlocutor en la comunidad. En cuanto a los objetivos interaccionales, estos

fueron primordialmente relacionales, el interés de los participantes fue expresar su empatía con el interlocutor y ofrecer incondicionalmente su ayuda y su cooperación.

El primer documento publicado sobre las felicitaciones es el estudio de caso de los hispano hablantes peruanos de García (2009). El estudio se basa en el marco teórico de manejo de relaciones de Spencer-Oatey (2005). Examina el comportamiento esperado, tipos de imágenes de respeto/amenaza y los deseos de interacción en las felicitaciones.

En el análisis de las interacciones, en respuesta a la buena noticia, los participantes expresan emociones como sorpresa / incredulidad y solicitan información adicional sobre el acontecimiento, en este caso, el matrimonio de la anunciante, las cualidades del novio, identidad, origen, personalidad, seguridad financiera entre otros. Los participantes realizaron también averiguaciones sobre la decisión de la persona, cuestionando su decisión, contra argumentando sus respuestas, cuestionando sus sentimientos y la calidad de la relación, dando consejo y expresando incertidumbre y pesimismo, suministrando razones, motivos, explicaciones y justificaciones. Las estrategias restantes correspondieron a la finalización de la interacción donde expresaron aprobación, aceptación, alegría por el interlocutor, felicitaciones y deseos de ser invitados a la boda.

García (2009) encontró que, en cuanto al comportamiento esperado, los participantes demostraron el comportamiento culturalmente permitido en el contexto de la situación, y para hacer esta afirmación se apoyó en las respuestas que los participantes dieron en los cuestionarios que recibieron al final de la

dramatización. En estas respuestas, los participantes calificaron las participaciones como naturales y espontáneas. Ellos dijeron que se habían sorprendido de que una amiga de la familia hubiera tomado una decisión tan importante; por esto, ellos deseaban saber todos los detalles y cuestionaban la decisión de la viuda.

En cuanto al análisis de las estrategias que realzan la identidad de la imagen del interlocutor, los datos demostraron que, en respuesta a las buenas noticias, los participantes utilizaron estrategias tanto para realzar como para debilitar la identidad de la imagen del interlocutor de una manera equivalente. Sin embargo, anota la autora, si las últimas estrategias son vistas como un profundo interés personal en el bienestar del amigo, estas estrategias sirven para expresar relación y cuidado, lo cual conlleva a realzar la imagen del interlocutor.

Los deseos de interacción en la realización de la felicitación fueron principalmente relacionales. El interés primordial fue asegurar el bienestar del interlocutor. Una vez que estaba claramente establecido, ellos ofrecieron su apoyo y felicitaciones. A pesar de que la intervención del interlocutor no fue parte del análisis, sus respuestas en el cuestionario escrito confirmaron que a pesar de haber recibido críticas, opiniones de dudas sobre su decisión y consejos que no solicitó, percibió la interacción como una relación y entendió que el hablante, como amigo, había mostrado interés por su bienestar y su futuro. Como conclusión final García (2009) anota que en el análisis de los datos los participantes utilizaron estrategias que aparentemente infringían el principio de imparcialidad y autonomía, que son componentes del principio de equidad, pero observan el

componente de respeto del principio de asociación (p. 217); García (2009) argumenta que las infracciones pueden ser permitidas en el comportamiento dentro del contexto de esa situación donde hay una relación cercana entre los interlocutores.

En relación con la sensibilidad de la imagen propia y la del interlocutor, la autora pudo observar que los participantes realzan su propia identidad y el respeto por la imagen propia y que realzan la respetabilidad de la imagen de su interlocutora haciéndola beneficiaria de las preocupaciones por ella y de su bienestar a expensas de aparentar intromisión e incluso imposición. Las interacciones de los participantes fueron notablemente relacionales, las cuales mantienen y realzan la armonía del grupo.

Estudios sobre la cortesía del español en Colombia

En cuanto a las investigaciones sobre el estudio de la cortesía en Colombia, la producción es escasa, y el tema de la felicitación es inexplorado.

Florez (1975) describe los recursos léxicos y morfológicos utilizados en el caso de atenuar un efecto brusco o excesivo de la palabra o de la frase del oyente. Este estudio se basa en el análisis del uso de sufijos como diminutivos y formas adverbiales mitigantes. A la luz de la teoría de Brown y Levinson ([1978] 1987), estos mecanismos mitigantes constituyen estrategias de cortesía negativa. Florez también considera los mecanismos que son afectivos como la abreviación del nombre, o el sufijo afectivo *ito, ita*, y los intensificadores *como mil y mil gracias* como estrategias de cortesía positiva. Fitch (1990/1991) realiza un estudio sobre el ritual de las despedidas en Colombia y sobre el uso del término *madre* en

Colombia en el campo de la semántica (ej.: *mamacita*, *mamita*, *mamá*, *mami*, *madrecita*). Su estudio se basó en la observación de la interacción en diferentes contextos (escuelas, hospitales, familias, parejas y servicios de consejería). En su análisis, encontró que el término *madre* tiene un sentido metafórico cuando no está conectado al nexo biológico. Lo directamente relacionado con el tema de la cortesía es que el término tiene connotaciones de muestras de respeto, cariño, creación de confianza, petición de favores y, en contraposición, puede mostrar falta de respeto. Fitch (1990/1991) no solamente demostró las funciones de las diferentes formas de comportamiento, sino que las relacionó con las formas culturales de donde provienen. Por ejemplo, la relación entre los esposos, además de ser una demostración de afecto, tiene la identidad social de que es o será la madre o padre de sus hijos.

Delgado Concha (1994) realiza un estudio donde compara los pedidos en hablantes monolingües de inglés de Estados Unidos, español de Colombia y español de España. El estudio se basó en la teoría sobre cortesía de Brown y Levinson ([1978] 1987), con el fin de determinar el uso de estrategias y sub-estrategias, el grado del valor de formalidad y el efecto de distancia social (D), poder (P) y rango (R), en los actos del habla de los informantes. El estudio demostró que (D), (P) y (R) no tienen un valor constante en las tres culturas. En el caso colombiano, la distancia (D) y el poder (P) tienen el mayor efecto en el grupo, lo cual muestra el alto grado de formalidad; le sigue el grupo de Estados Unidos, y en tercer lugar el grupo de España. El grupo de España no es sólo considerablemente más directo e informal que el grupo colombiano y

estadounidense, sino que muestra una alta tendencia hacia la franqueza e informalidad. Además, la importancia de la intimidad tiene un alto valor en los informantes de España, seguidos del grupo de informantes de Colombia. Una conclusión del estudio de Delgado Concha (1994) es que el grupo de encuestados colombianos demuestran una cortesía de formalidad y cortesía deferencial en los actos del habla.

Fitch (2007) investiga la cortesía en Colombia basada en el estudio del campo etnográfico alrededor de Bogotá entre los años 1987-2003, que consiste en la observación de participantes en entrevistas individuales y colectivas, y transcripción y análisis de grabaciones de conversaciones entre amigos y miembros de familia, y análisis de documentos organizacionales y medios de comunicación. Con el fin de analizar algunos aspectos del sistema cultural del significado en que se fundamenta el comportamiento de la muestra, Fitch (2007) considera, primero, las formas de trato personal entre *tú* y *usted*; segundo, las diferentes formas usadas para dirigirse en el caso de las solicitudes y las órdenes; y tercero, el significado de *palanca* como una forma de relación intercultural. El estudio se basó en dos aspectos de la cortesía: poder y distancia. La conclusión del examen de la cortesía en este estudio es que en esta cultura, el trabajo de la imagen es negociada dentro de una configuración específica de interés por las conexiones interpersonales, que va más allá del deseo de la imagen individual.

Por otro lado, los resultados de Fitch (2007) sobre la cultura colombiana y el concepto de confianza y jerarquía demuestran que las relaciones interpersonales en general se construyen, se desarrollan y se mantienen sobre la base de una

ideología de interconexión y esta ideología crea dos dilemas. El primer dilema es entre la *sinceridad* y el *comportamiento apropiado*; el dilema surge entre la importancia de mantener fuertes lazos interpersonales con los demás, y el conflicto de esos lazos con el deseo de la imagen individual. El segundo dilema es entre *confianza* y *jerarquía*. *Confianza* es un grado específico de relación, de familiaridad y cercanía, que se caracteriza por la minimización del poder y la distancia, lo cual conlleva el riesgo de abuso. *Jerarquía*, por otro lado, se refiere a las bases de la estructura social y conlleva el riesgo de distancia y subversión (p. 256). Con respecto a la *confianza*, en el caso colombiano se demuestra con ofrecimientos sinceros de comida, bebidas, ayuda e inclusive dando consejos, los cuales, observa Fitch (2007) se dan libremente y frecuentemente de forma muy directa (p. 249). Los actos del habla que deberían contarse como una sugerencia, fueron dados en forma directa casi como órdenes en forma secas y serias a un nivel que la autora encontró asombroso. En su estudio, muchos comentarios en las entrevistas sugieren que, para los colombianos, los actos directivos van más allá de forzar una acción un sentido inmediato, por el contrario, ellos crean y mantienen nexos entre las personas y generan interdependencia fundamental entre los seres humanos. Generalmente, los actos directivos, argumenta Fitch (2007), no se consideran una imposición del deseo de un individuo sobre el otro o como una limitación de la autonomía personal, al contrario, se cuenta como señales de interconectividad, la fuerza sin la cual la vida humana se disolvería en un caos (p. 249).

En términos de cortesía, explica Fitch (2007), los actos directivos fueron entendidos menos como una imposición sobre la autonomía personal y más como un realce de la imagen positiva, son interpretados como un signo de cariño y deseo de estar involucrado en el bienestar del otro. Una observación similar encontró García (2009) en su estudio de las felicitaciones de los peruanos, mencionado anteriormente.

El concepto de *vínculo* es muy importante en la sociedad colombiana (Fitch, 2000, p. 254). Los *vínculos* están definidos por dos fuerzas *confianza* y *respeto*. Cada *vínculo* conlleva algún nivel de *confianza* aún si es intencionalmente mínimo. Para que la *confianza* exista se crean expectativas y obligaciones entre las partes, lo cual hace que crezcan las conexiones entre ellos. Al mantener distancia, se eliminan las expectativas y las responsabilidades. La *confianza* y la *distancia*, por un lado, presentan un continuo en la calidad relacional y, por el otro, presentan una fuerza opuesta de costo beneficio. La existencia personal y la sobrevivencia dependen de establecer *confianza* entre las partes. El orden social depende de mantener *distancia* entre las partes (Fitch, 2007, p. 254).

El orden interpersonal de la clase media colombiana, observa Fitch (2007), está organizado a lo largo de varias jerarquías paralelas y las personas ocupan un estatus particular dentro de ellas. Las conexiones fundamentales existen entre las personas y su lugar en cada jerarquía, y los *vínculos* se forman entre personas del mismo o desigual estatus jerárquico. Específicamente, las personas de estatus más alto tienen autoridad para influir en las acciones de las personas de estatus más

bajo. Mostrar respeto por la persona implica mostrar respeto por la jerarquía, y la base para el vínculo es su colocación dentro de la jerarquía (Fitch, 2007, p. 255).

La imagen que desea la persona de estatus alto está, sin embargo, inculcada en una ideología que recalca la importancia de la conexión positiva y comportamiento apropiado. En ese sistema, se necesita el trabajo de la imagen para mantenerlos, y le da más importancia que al deseo que tiene de su propia imagen (Fitch, 2007, p. 258).

Capítulo 3

MARCO TEÓRICO

Modelo de Brown y Levinson ([1978] 1987)

Para el estudio de la cortesía de la felicitación se toma como modelo de análisis la teoría de la cortesía de Brown y Levinson ([1978] 1987), la agrupación de los tipos de cortesía que Scollon y Scollon (1983) hacen con base en Brown y Levinson ([1978] 1987), y las categorías de los Actos Principales y Movimientos de Apoyo de Blum Kulka et al. (1989).

Los tipos de estrategias de cortesía según Brown y Levinson ([1978] 1987) son cinco. Los ejemplos son traducidos y adaptados al español, por mí, en base a los ejemplos de Brown y Levinson (1990, pp. 91-227):

1. **Estrategias de cortesía directa.** Son aquellas que se usan cuando es necesario buscar la máxima eficiencia en la comunicación.

¡Ven a la casa ya!

¡No lo toques!

¡Cuidado!

¡Perdón!

2. **Estrategias de cortesía positiva.** Enfatizan solidaridad entre oyente y hablante. Expresa el aprecio hacia el destinatario y se establecen lazos de cercanía y amistad por medio de tácticas que dirigen la atención a los deseos, intereses o necesidades del interlocutor. En la lista están los lugares comunes entre el hablante y el oyente

Sub-estrategias

1. **Tener en cuenta al interlocutor.** Llama la atención sobre los intereses, deseos, necesidades del oyente.

Ej.: *¡Te queda bien ese color!*

2. **Exagerar interés, aprobación y simpatía** con el oyente.

Ej.: *¡Qué carro tan fantástico tienes!*

3. **Intensificar el interés del oyente.** Contar anécdotas, usar un presente vívido.

Ej.: *Llego a la casa y ¿qué veo? un hombre saliendo por la ventana.*

4. **Uso de marcadores de identidad.**

Ej.: *Cariño, amor, mamita, linda, mi amigo, tú.*

Oye mi amigo,

Mamita, (a su esposa) te llamo mañana

Uso de Lenguaje y dialecto del grupo

Es mucho camello (“es muy difícil” dicho entre jóvenes de Colombia)

Uso de Jerga o argot

Abrirse (irse en la jerga de maleantes)

Uso de Contracciones o elipses

Tengo la depre (estar deprimido)

Pa’ onde vas?

5. Manifestaciones de acuerdo

Temas seguros.

Ej.: *Hablar del clima, de la espera en la fila, del paisaje.*

Repetición de confirmación.

Ej.: *Juan viene mañana.*

¿Mañana?

6. Evitar desacuerdos

Mitigar el desacuerdo

Ej.: *La comida está mala!*

Sí, está un poco mala.

Mentiras blancas.

Ej.: *Sí me gusta tu sombrero.*

Contrarrestar o balancear opiniones.

Ej.: *Este me gusta, pero lo prefiero de otro color.*

Usted puede tratar de hacerlo mejor.

7. Presuponer, alcanzar, reafirmar lazos comunes

Chismes, conversaciones livianas

Intercambio de persona del hablante al oyente.

Ej.: *¿Ahora nos vamos a callar?*

8. Chistes.

Ej.: *Préstame tu carcacha (carro viejo) (refiriéndose a su carro último modelo).*

En la siguiente lista se expresa que el hablante y el oyente son cooperadores.

9. **Presuposición de que el hablante conoce y le preocupa lo que el oyente quiere.**

Ej.: *Sé que no te gustan las películas de terror, pero esta te encantará.*

10. **Ofrecer, prometer.**

Ej.: *Te visitaré la próxima semana.*

11. **Ser optimista.**

Ej.: *Sé que te va a ir bien.*

12. **Incluir al hablante y al oyente en la misma actividad.**

Ej.: *Hagamos galletas.*

13. **Dar y solicitar información y razones.**

Ej.: *¿Estás bien de salud?*

14. **Asumir y afirmar reciprocidad.**

Ej.: *Yo te doy esto y tú me das aquello.*

15. **Dar regalos al oyente (bienes, manifestaciones de simpatía, cooperación).**

3. **Estrategias de cortesía negativa.** Las cuales se inclinan por la satisfacción del deseo del interlocutor de ser respetado y de no recibir imposiciones. Minimizan la imposición sobre el oyente.

Sub-estrategias

1. Ser convencionalmente indirecto.

Ej.: *Necesito ir al mercado y no tengo carro.*

2. Pregunta con rodeos.

Ej.: *No sé cómo decirte esto, pero es que la situación está difícil, pero ¿tú crees que me pudieras prestar dinero?*

3. Ser pesimista.

Ej.: *Yo no creo que haya ningún chance contigo.*

4. Minimizar la imposición.

Ej.: *Solamente quería saber si tienes una hoja que me prestes.*

5. Dar deferencia.

Ej.: *¿Te importa si cierro la puerta?*

6. Excusarse.

Ej.: *No quiero molestarte pero.....*

7. Despersonalizar.

Ej.: *La comida está lista.*

8. Nominalizar.

Ej.: *Su desempeño fue bueno vs. usted se desempeña bien.*

9. Incurrir en deuda.

Ej.: *Le quedo eternamente agradecido.*

4. **Estrategias de cortesía indirecta.** Con las cuales el emisor disimula su verdadera intención o expresa ambigüedad.

Sub-estrategias

1. **Dar una pista.**

Ej.: *¡Qué calor hace! (para que abran la puerta).*

2. **Dar indicios de asociación.**

Ej.: *Tengo dolor de cabeza de nuevo (para pedir una aspirina).*

3. **Presupone.**

Ej.: *Tuve que volver a lavar el carro (significa que se lo entregó sucio).*

4. **Subestimar.**

Ej.: *¿Te gusta mi vestido?*

Está bien (no le gusta).

5. **Sobrestimar.**

Ej.: *Traté de llamarte un millón de veces, ¡pero nunca contestas!*

6. **Tautologías.**

Ej.: *Los hombres siempre son hombres (para dar la razón o excusa).*

7. **Usar contradicciones.**

Ej.: *¿Está cansado?*

Bueno, sí y no

8. **Ser irónico.**

Ej.: *Eres muy inteligente (por decir que es estúpido).*

9. **Usar metáforas.**

Ej.: *Es una liebre (afirma que corre mucho).*

10. **Usa preguntas retóricas.**

Ej.: *¿Qué te puedo decir? (no quiere decir nada).*

11. **Ser ambiguo.**

Ej.: *Juan es un bello elefante (elogio o insulto).*

12. **Ser vago.**

Ej.: *Alguien rompió esto (sabe quién es).*

13. **Sobre generalizar.**

Ej.: *Las mujeres son chismosas.*

14. **Ser inexacto.**

Ej.: *No te vi, pero creo que eras tú.*

5. **No hacer nada.** Consiste en permanecer en silencio.

Modelo Scollon y Scollon (1983)

Con base en la clasificación propuesta por Brown y Levinson ([1978] 1987), Scollon y Scollon (1983) agrupan los tipos de cortesía en dos clases: cortesía de solidaridad y cortesía deferencial.

La cortesía de solidaridad abarca todas las estrategias que enfatizan el deseo de agradar y establecer una relación cercana entre los hablantes. La cortesía de solidaridad cubre las estrategias de cortesía directa y cortesía positiva. La cortesía deferencial, por su parte, cubre las estrategias que apuntan a la imagen

negativa del interlocutor a su deseo de ser respetado y estar libre de imposición. El hablante a su vez expresa el deseo de no imponerse, expresa respeto y distancia para mostrar al interlocutor que su respuesta no está siendo coaccionada, pero al mismo tiempo con esta actitud el hablante desea que lo que quiere sea deseado por otros. La cortesía deferencial incluye las estrategias de cortesía negativa, cortesía indirecta y no hacer nada.

Modelo de Blum-Kulka et al. (1989)

Blum Kulka et al. (1989) dividen la realización de los actos del habla en dos componentes primordiales: los actos principales y los movimientos de apoyo.

Un acto principal es la unidad mínima que transmite la esencia o el núcleo del acto de habla (Blum-Kulka et al., p. 275) en nuestro caso, la felicitación es el núcleo de la secuencia. Por ejemplo:

Felicitaciones señor presidente

Con el fin de poder aislar el acto principal, se debe separar del resto de las secuencias que no son necesarias para la realización de la felicitación. Las partes que no son esenciales se denominan movimientos de apoyo.

El movimiento de apoyo es una unidad externa a la felicitación, la cual modifica su impacto con la fuerza agravante (1) o mitigante (2). (Blum Kulka et al., p. 276).

(1) *No estoy de acuerdo, pero te felicito*

(2) *Qué buena noticia me das. Te felicito*

Con base en estos tres modelos, se realiza el presente estudio sobre la cortesía de la felicitación en el español colombiano.

Capítulo 4

METODOLOGÍA

Los datos se recogieron en Bogotá, Colombia en un escenario de juego de roles abierto. Se escogió el juego de roles porque permite interacción en el diálogo y permite tener control sobre el intercambio conversacional. Kasper (2000) sostiene que para propósitos de la investigación, los juegos de roles, permiten la observación de un amplio rango de características del discurso, la estructura de intercambios del habla, las secuencias de las contribuciones conversacionales y la coordinación del hablante y del oyente. “El juego de roles abierto permite la observación de aquellos aspectos de la conversación que son imparcialmente independientes de contextos y metas particulares ..., y también permiten diseñar contextos y roles para obtener eventos específicos y comunicativos de los actos del habla” (p. 323, traducción mía).

En el juego de roles abierto se especificó la actuación inicial a cada actor del rol en una tarjeta pero la interacción no estuvo predeterminada.

Sujetos de la muestra

La muestra incluye 20 adultos profesionales de Bogotá, Colombia, 10 hombres y 10 mujeres, todos son hablantes nativos de español, que han nacido y están viviendo en Colombia. Entre los participantes, hubo 10 personas entre los 30-36 años, que representan el grupo de las personas jóvenes, y 10 personas entre los 55-65 años que representan el grupo de las personas mayores, y que en el estudio se denominarán jóvenes y mayores. El interlocutor es un hombre profesional político de 65 años que representa al presidente de Colombia.

Todos los participantes firmaron el permiso para participar en el estudio de acuerdo con el procedimiento de Protection of Human Research Participants (PHRP) y la previa aprobación de Institutional Review Board (IRB).

Instrucciones sobre el juego de roles

Después de leer y solicitar el consentimiento a los participantes, se les explicó el juego de roles donde tienen que dramatizar una conversación de manera real y natural sobre el tema descrito en la tarjeta.

Se entregó una tarjeta a la persona escogida como interlocutor para desempeñar el papel de Presidente de la República. Esta tarjeta decía lo siguiente:

Usted es el presidente de Colombia y acaba de recibir un premio internacional como el mejor dirigente político de Iberoamérica. Está por la televisión en vivo y en directo recibiendo llamadas de los colombianos.

Se entregó una tarjeta a cada una de las personas escogidas como hablante para desempeñar el papel de ciudadano.

El presidente de Colombia acaba de ser nominado el mejor dirigente político de Iberoamérica. Él está en televisión en vivo y en directo. Por su celular usted lo llama y le envía un mensaje.

Después de haber recibido las instrucciones el hablante y el interlocutor comenzaron su conversación que fue grabada.

Cuestionario con los datos de la persona

Al terminar la dramatización, los participantes llenaron dos cuestionarios. En el primero tuvieron que completar sus datos personales, mientras que en el segundo respondieron preguntas sobre su impresión con relación al diálogo, con el fin de retroalimentar la información recogida en términos de cómo encontró el participante la interacción, si hubo algo que quiso decir y no lo pudo decir, o si hubo algo que no le gustó o no aprobó en el diálogo. (Apéndice 1 y 2).

Transcripción de los datos y Programa Estadístico SPSS

Después de haber hecho la grabación de los 20 participantes se procedió a transcribir la información utilizando las convenciones de Jefferson (1986: ix-xvi) (Apéndice 3).

A continuación, se clasificaron las proposiciones en: actos principales y movimientos de apoyo (Blum-Kulka et al., 1989). Cada acto principal y cada movimiento de apoyo se clasificó de acuerdo a las estrategias y subestrategias de cortesía directa, cortesía positiva, cortesía negativa, cortesía indirecta y no hacer nada, establecidas en el modelo de Brown y Levinson ([1978] 1987).

Posteriormente, estas estrategias se agruparon de acuerdo al modelo de Scollon y Scollon (1983) que clasifica las estrategias de cortesía directa y la cortesía positiva como cortesía de solidaridad, y las estrategias de cortesía negativa, cortesía indirecta y no hacer nada como cortesía de deferencia.

Para el análisis estadístico cuantitativo del uso de estrategias de cortesía de solidaridad y cortesía deferencial por género y edad, se utilizó el programa de pruebas estadísticas SPSS (Statistical Package for the Social Science) que permite

el análisis y manejo de datos de las diferentes variables con respecto a las variantes que se desean comparar, y además permite la validación de datos y reporta la confiabilidad de los valores. *Chi al cuadrado* es un procedimiento de análisis de datos que permite comparar las frecuencias observadas en la muestra con algunas frecuencias esperadas o frecuencias ya establecidas. Por ejemplo, en el estudio permite encontrar cuál es la diferencia estadística significativa entre hombres y mujeres o entre jóvenes y mayores en el uso de estrategias al dar la felicitación. Si se obtiene un *Chi al cuadrado* significativo, esto indica que hay una diferencia significativa en el uso de estrategias entre hombres y mujeres o entre jóvenes y mayores. Por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula de que no hay diferencia. En esta investigación la validación de los datos es $p \leq .05$ (95%). Si *Chi al cuadrado* es significativo, lo que dice es que la correlación estudiada no se debe al azar. Hay un 95% de certeza en las diferencias encontradas.

Capítulo 5

ANÁLISIS DE LOS DATOS Y RESULTADOS

Descripción del análisis de los datos

En la interacción, los sujetos de la muestra utilizaron una variedad de estrategias para dar la felicitación, en las cuales se infiere que el grupo refleja en esta situación el comportamiento cultural esperado. Al responder a la buena noticia que el presidente de Colombia recibió en España el 18 de Mayo de 2010 el premio al “Mejor dirigente político iberoamericano de la década” (El Tiempo, 2010, pp. 1.1-1.3), en la etapa inicial de la conversación, los sujetos de la muestra respondieron con expresiones de felicitación, emoción, orgullo y apoyo por toda la labor desarrollada durante su mandato. En la etapa intermedia de la conversación, le solicitan información sobre sus planes futuros, y sobre lo que él considera que quedó haciendo falta durante su gobierno, suministran información sobre acontecimientos nacionales y hacen recomendaciones sobre cómo debe el presidente proceder. En la etapa final le reiteran el orgullo de recibir este premio para Colombia, le reiteran las felicitaciones y le dan los agradecimientos.

Los siguientes ejemplos suministran una muestra de las diferentes estrategias utilizadas en la interacción. Los participantes se identifican utilizando las siguientes convenciones: PCM (Presidente, colombiano); CF1 (Ciudadana, femenina, participante número 1); CM4 (Ciudadano, masculino, participante número 4). La negrilla se usa para resaltar la estrategia que se desea ilustrar. Las estrategias se han dividido de acuerdo a las tres etapas de la conversación. La primera etapa se extiende desde el saludo inicial hasta las expresiones de afecto. En esta etapa se usaron las siguientes estrategias: Felicitaciones, expresiones de

orgullo y aprobación, expresiones de afecto. La segunda etapa, empieza con expresiones de acuerdo, y termina con expresiones de apoyo o crítica. En esta etapa se usaron las siguientes estrategias: Expresiones de acuerdo, solicitud de información, suministro de información, hacer recomendaciones, expresiones de apoyo y expresiones de crítica. Finalmente, la tercera etapa empieza con expresiones de esperanza y termina con despedida. En esta etapa se usaron las siguientes estrategias: Expresiones de esperanza, buenos deseos, se repiten las felicitaciones, y las expresiones de orgullo y aprobación, y finalmente la despedida con expresión de agradecimiento.

Actos Principales

Estrategias de cortesía positiva.

Primera Etapa

1. Felicitaciones. La mayoría de los participantes comenzaron su interacción felicitando al presidente por el premio que acaba de obtener.

(1)

CF1 buenas noches ↑ señor presidente **quiero felicitarlo** por este premio tan ESPECTACULAR que acaba de recibir, quiero decirle que además nos estamos sintiendo todos los colombianos muy orgullosos y lo apoyamos todavía también en todas sus siguientes etapas:: (0.2)
Además algunos reiteraron su felicitación al final de la conversación.

(2)

CF1 =muchísimas gracias (0.2) **queremos mandarle desde acá un fuerte abrazo, un fuerte aplauso** y queremos decirle que estamos con usted y compartiendo este momento este grande triunfo.=

PCM =*muchas gracias Verónica (0.2) repito que este es un triunfo de todos los colombianos (0.2) gracias, Verónica.*

2. Expresión de orgullo y aprobación. Los participantes manifestaron su aprobación por la labor ejercida durante su mandato y se sintieron orgullosos de tenerlo como presidente.

(3)

CMP 04: **es para mí un honor estar frente a usted** ↓ por los medios masivos y por este anuncio me he enterado que usted recibió un gran premio (0.2) **como colombiano me siento muy orgulloso de que tengamos un representante de nuestra cultura ↓ y de nuestra:: patria representándonos y siendo el mejor presidente de Latinoamérica** ↓ no me queda sino desearle a usted un futuro muy adecuado ↑ **me alegre** que usted haya sido elegido y:: se eligió por alguna razón específica o por todos los méritos que usted ha tenido **me siento muy contento y me siento representado como colombiano por usted =**

PCM: =*GA sus palabras me enaltecen y me llenan de una profunda emoción patriótica efectivamente este premio como el mejor presidente político Iberoamericano que estoy recibiendo lo recibo con humildad*

porque es un premio para todos los colombianos. Usted sabe que mis esfuerzos han sido tesoneros. Creo que ha sido mucho lo que se ha hecho durante estos ocho años (0.4) pero tenemos que ser conscientes que falta mucho por hacer ↓. Le agradezco su llamada para felicitar me por este premio, este premio no es para mí este premio es para todos los colombianos que como usted propendemos por el bien de Colombia=

3. Expresión de Afecto. A pesar de la distancia social y la diferencia de poder entre el presidente y los ciudadanos, algunos participantes expresaron su afecto al Presidente.

(4)

PCM: *=Gloria Inés querida. Esas palabras me llegan al alma, me llegan al corazón y me hacen pensar que estos ocho años no han sido en balde. Cómo le agradezco Gloria I que me diga o que se retrate usted como modelo de la mujer colombiana, esa es nuestra mujer, no sólo que se destaque por su belleza: sino por las cualidades y por las condiciones que usted describe, trabajadoras, amas de casa, madres amantí ↑ simas esposas dedicadas, ESA es la Colombia que queremos los colombianos, esa es la Colombia de paz, esa es la mujer, la mujer colombiana se refleja en usted y eso me hace sentir más orgulloso.=*

CFP 04: *=bueno gracias señor presidente, **sus palabras muy lindas, de verdad muy elocuentes** y como mujer y en representación de todas las colombianas le doy mis más sinceros agradecimientos, y tenga la*

seguridad de que a futuro si usted llega a ser candidato de la presidencia de la República, cuente con mi voto y con el voto de muchas mujeres

que de verdad lo queremos y lo admiramos profundamente.=

PCM: *=Gracias señora,*

Segunda Etapa

4. Expresión de acuerdo. Algunos ciudadanos expresaron su acuerdo con los pronunciamientos del presidente.

(5)

PCM: *=JE sus palabras me enaltecen y me honran, este premio lo comparto con todos los colombianos, de verdad la tarea que sigue es ingente, es dura, como decimos en mi tierra el camino es duro pero hay que hacerle frente a ese camino. Yo confío en la democracia colombiana y confío que esa democracia colombiana elija como presidente a una persona que sepa interpretar el sentimiento de los cuarenta y cuatro millones de colombianos para seguir adelante en esta lucha ↓ que no cese en su empeño de lograr la paz para esta patria querida que tanto queremos y tanto ha sufrido durante más de un siglo de guerras y de conflictos internos que nos tienen azotados ↓ que maravilla de país sería Colombia si estas guerras pudiéramos erradicarlas de una vez por todas.=*

CFP 07: **=Claro que sí** señor presidente por eso lo felicito **porque verdaderamente usted es el que más ha luchado con firmeza contra el terrorismo en nuestro país, lo ha tratado de vencer y lo ha**

logrado vencer:::: señor presidente (0.1) lo felicito porque ha hecho mucho por nuestro país. =

PCM: *=J E sin pecar de humildad sí lo he tratado, que no lo haya logrado es otra cosa.*

CFP 07: **sí señor presidente, lo ha logrado.**

5. Solicitud de información.

los sujetos de la muestra solicitan información sobre los planes futuros y sobre lo que el presidente considera que quedó haciendo falta durante su mandato.

(6)

CFP 02: Señor presidente felicitaciones por ese premio: yo creo que:: las personas en el país se sienten muy orgullosas de todas las cosas buenas que se han hecho durante su mandato e::**más allá de felicitarlo sí me gustaría saber qué piensa que quedó haciendo falta en su gobierno después de ocho años de mandato,** yo creo que (0.4) es un periodo más largo de lo normal **pues usted qué considera que quedó haciendo falta.=**

PCM: *=Ángela qué pregunta tan trascendental ↓ si nos ponemos la mano en el corazón podemos observar que en estos ocho años se han cumplido una obra de gobier::no pe:ro desafortunadamente es una obra que no puedo decir que está totalmente terminada. ↑ hoy me ha correspondido a mí durante estos últimos ocho años hacer una obra con la ayuda de todos los colombianos, y si puedo decir que me retiro*

con la satisfacción del deber cumplido, también puedo afirmar que es mucho lo que queda por hacer en Colombia ↓, sin embargo yo confío en las instituciones y que durante estos ocho años se ha creado la conciencia para que con la ayuda de todos los colombianos podamos hacer la patria que nos merecemos.=

CFP 02: =(0.4) Y más allá de eso, considerando que fue un período de ocho años usted como presidente considera que hubiera sido prudente continuar el período presidencial:: mejor dicho el periodo de reelección finalmente no se dio como presidente usted en qué situación se encuentra ↓=

6. Suministro de información. A la vez que solicitan información, suministran información sobre acontecimientos de la vida nacional.

(7)

CMP 08: =Pero a ver señor presidente usted tiene muchas críticas sobre muchas e:: cuestiones que se le han venido diciendo durante todo el tiempo y es que e:: algunos desplazados hay muchas personas que están realmente muy necesitadas (0.2) QUÉ está haciendo señor presidente para mejorar esa situación de esas personas que vienen sufriendo eso hace más de dos años ↑=

PCM: =Pues estamos con todos tratando de sacar los desplazados adelante ↑ e: acabando con los narcóticos para que todo eso se acabe y no hayan más desplazados sino que cada uno se quede en su casa ↑=

7. Hacer recomendaciones. En la segunda etapa también hacen recomendaciones sobre cómo debe actuar el presidente

(8)

CMP 06: Señor presidente (0.2) e:: estamos aquí muy complacidos viendo el programa ↑ y en nombre de los colombianos (0.2) le expresamos nuestras felicitaciones y nuestras complacencias (0.6) porque usted ha sido nombrado MUY merecidamente el mejor presidente de América Latina (0.6) al mismo tiempo queremos manifestarle que no obstante creemos que usted es un gran presidente que ha hecho una gran labor (0.2)

las instituciones democráticas deben conservarse y le recomendamos muy respetuosamente que no se lance ↓ usted para una reelección en un futuro, que eso NO sería de ningún beneficio para el país e:: encarecidamente lo solicitamos como ciudadano que hemos sido beneficiados de la política de seguridad democrática que a pesar de que tenemos en muy en alto el merecimiento de sus políticas (0.2) no queremos que usted destruya las instituciones democráticas lanzándose en un futuro a una reelección (0.8)

8. Expresión de apoyo. Las expresiones de apoyo se dan tanto en la segunda etapa como en la final.

(9)

CMP 04: **y queremos decirle que está contando con todo nuestro respaldo y que siempre estaremos apoyándolo ↓ se que usted está**

muy ocupado y no le quito más tiempo señor presidente (0.2) muchas gracias por su tiempo, su generosidad y sus palabras y **adelante que vamos muy bien**↓=

9. Expresión de Crítica. Algunos de los participantes proveen información en forma de crítica directa y en forma de crítica velada.

Crítica velada

(10)

CMP 01: Señor presidente usted cree que la lucha contra el terrorismo justifica todos los medios y::: pasa por encima de::: las leyes y del establecimiento que nosotros tenemos?

PCM: (02) *A ver::: de dónde me estás llamando=*

Crítica directa

(11)

CMP 01: =Pero::: señor presidente mi pregunta no iba direccionada a eso sino::: tal vez (0.2) la negligencia o la permisividad con la que otros aspectos del orden público y de la nación se han manejado, yo me refiero más a la corrupción o a las prebendas, o a la manera en la que (0.4) de alguna manera la nación a sido permisiva frente a otros aspectos en pro de la guerra contra el terrorismo y yo pregunto si la guerra contra el terrorismo es suficiente para que nosotros hagamos e:: y digamos de alguna manera tengamos una vista ciega frente al resto de problemas que aquejan a nuestra nación.=

PCM: *=Los problemas que aquejan a nuestra patria querida son inmensos y es cierto como usted lo afirma, la corrupción los otros problemas, el terrorismo, la guerrilla, la falta de oportunidades laborales etcétera etcétera son problemas gigantescos que ameritan una acción permanente por parte del estado ↓ sin embargo, yo espero que seguiremos trabajando con dedicación y con completo desprendimiento así espero que quien me llegue a suceder en la presidencia siga trabajando aunque esos males no se van a acabar, no se van a acabar de un tajo, porque son males que nos aquejan desde hace muchos años y son males que aquejan no sólo a Colombia, son males que aquejan a todos los países pero que se seguirá escalando a que exista menos corrupción, a que exista menos violencia, a que existan más oportunidades laborales a que se mejoren las condiciones de vida de las personas.=*

Tercera Etapa:

10. Expresión de agradecimiento. Los participantes manifestaron su agradecimiento tanto al comienzo como al final de la conversación.

(12)

CMP 04: **=bueno le agradezco sus palabras y su generosidad para expresar lo que ha sentido (0.4)** yo simplemente quería comunicarme con usted en nombre de toda mi familia, en nombre de todos darle a usted mi gran sentido de admiración y queremos decirle que está contando con todo nuestro respaldo y que siempre estaremos

apoyándolo ↓ se que usted está muy ocupado y no le quito más tiempo señor presidente (0.2) **muchas gracias por su tiempo, su generosidad y sus palabras** y adelante que vamos muy bien↓=

PCM: =*gracias GA↓ Efectivamente he estado muy ocupado pero tenga la seguridad que para ningún colombiano, ni para el más humilde de los colombianos estaré lo suficientemente ocupado para poder atenderlo (0.2) para poder escucharle sus inquietudes ↓ Yo le agradezco sus palabras que me llegan al alma GA y me ayudan y me motivan para seguir trabajando por nuestra Colombia querida ↓*

11. Expresión de esperanza. Los participantes manifestaron su esperanza como un deseo de volverlo a ver y a tenerlo como presidente de Colombia en un futuro.

(13)

CFP 05: Presidente Uribe, estoy muy emocionada con su premio internacional que se ganó, yo lo admiro muchísimo (0.2) usted ha hecho un muy buen gobierno (0.2) creo que ha sido muy buen gobierno, lo felicito y:: **espero que vuelva a ser en un futuro otra vez presidente de la República=**

PCM: =*Socorro muchas gracias (0.2) vamos por lo último (0.4) volver a ser otra vez presidente de la República, qué más quisiera yo servirle a los colombianos, pero tenemos que ser conscientes que uno le puede servir a esta Colombia querida desde cualquier posición y desde cualquier rincón de la patria ↓ Si la Divina Providencia así lo quiere,*

téngalo por seguro (0.2) querida Socorro que yo estaré siempre dispuesto a colaborar y a seguir trabajando por Colombia. Muchas gracias querida Socorro y yo le agradezco esta llamada que recibo muy emocionado=

CFP 05: =bueno pues (0.2) señor presidente le agradezco muchísimo todo ese trabajo que hizo por nosotros todo esos ocho años de presidente y **espero volverlo a ver aunque sea por televisión pronto** ↓

12. Buenos deseos. Los participantes manifestaron sus buenos deseos con bendiciones, manifestaciones de un merecido descanso y deseos de que disfrute el homenaje recibido.

(14)

CFP 09: =nuevamente muchas felicitaciones señor presidente::↑ (0.2) en nombre de mi cadena::↑ lo felicitamos y le reitero lo orgullosos que nos sentimos de tener un presidente como usted ↓ felicitaciones y **que siga disfrutando de ese premio como lo estamos disfrutando nosotros aquí en Colombia.**

Movimientos de apoyo. Mitigantes. Los sujetos de la muestra usan movimientos de apoyo con estrategias de reafirmación de lazos comunes

(15)

CFP 03: =**Te quiero decir que yo soy una persona que viví en Antioquia y me pude dar cuenta que pudimos volver a nuestras fincas y tuvimos seguridad en las carreteras** y eso es lo que más nos enorgullece de ti =

PCM: *=Ese fue precisamente uno de mis propósitos. Sin embargo ↑ los colombianos somos conscientes que es mucho el camino que falta por recorrer, son muchas las tareas que le espera a quien va a ser mi sucesor.=*

Preparador. Aparece como preámbulo mitigador a una pregunta.

(16)

CMP 02: *=Aprovecho este momento de la felicitación que le estoy brindando, **para hacerle una pregunta si usted quiere respondérmela.** Su plan de gobierno que ha sido muy positivo para este país y que se extendió por un periodo de ocho años, usted qué considera que hubiera podido ser su plan de gobierno por otros cuatro años si hubiera salido la reelección.=*

Análisis cuantitativo

Las siguientes tablas representan la clasificación de todas las estrategias utilizadas por los sujetos de la muestra en las expresiones de la felicitación.

Tabla 1

Condicionamiento de las diferentes estrategias de la felicitación por la variable género

Tabla 1 CONDICIONAMIENTO DE LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS		GÉNERO		Total
		mujeres	hombres	
Afecto	Cantidad	5	0	5
	%	4.3%	.0%	2.8%
	% Total	2.8%	.0%	2.8%
Felicitación	Cantidad	20	13	33
	%	17.4%	21.0%	18.6%
	% Total	11.3%	7.3%	18.6%
Agradecimiento	Cantidad	20	7	27
	%	17.4%	11.3%	15.3%
	% of Total	11.3%	4.0%	15.3%
Esperanza	Cantidad	10	0	10
	%	8.7%	.0%	5.6%
	% Total	5.6%	.0%	5.6%
Recomendación	Cantidad	1	3	4
	%	.9%	4.8%	2.3%
	% Total	.6%	1.7%	2.3%
Orgullo y aprobación	Cantidad	26	11	37

	%	22.6%	17.7%	20.9%
	% Total	14.7%	6.2%	20.9%
Solicitud de información	Cantidad	12	7	19
	%	10.4%	11.3%	10.7%
	% Total	6.8%	4.0%	10.7%
Apoyo	Cantidad	10	8	18
	%	8.7%	12.9%	10.2%
	% Total	5.6%	4.5%	10.2%
Acuerdo	Count	4	1	5
	%	3.5%	1.6%	2.8%
	% Total	2.3%	.6%	2.8%
Suministro de información	Cantidad	2	1	3
	%	1.7%	1.6%	1.7%
	% Total	1.1%	.6%	1.7%
Buenos deseos	Cantidad	4	1	5
	%	3.5%	1.6%	2.8%
	% Total	2.3%	.6%	2.8%
Crítica	Cantidad	1	10	11
	%	.9%	16.1%	6.2%
	% Total	.6%	5.6%	6.2%
Totales	Cantidad	115	62	177
	% within	100.0%	100.0%	100.0%
	% Total	65.0%	35.0%	100.0%

Tabla 1. 1 Chi-Square Prueba

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	29.429 ^a	11	.002

Los sujetos de este estudio utilizan un total de 206 estrategias, de las cuales 177 corresponden a actos principales de solidaridad y 29 corresponden a movimientos de apoyo mitigantes.

En los actos principales, las estrategias de solidaridad predominantes son las expresiones de orgullo y aprobación en un 20.9%, las felicitaciones en un 18.6%, que se dan tanto al comienzo como al final de la conversación. En la segunda etapa del diálogo predominan las expresiones de agradecimiento, que también se dan al final de la conversación en un 15.3%, las expresiones de apoyo y solicitud de información en un 10.2% y 10.7% respectivamente, las expresiones de esperanza en un 5.6% y crítica en un 6.2%, en menor medida se dan recomendaciones en un 2.3%, se expresa acuerdo y afecto en un 2.8% y se suministra información en 1.7%.

Al hacer un análisis con respecto a la variable género, se encontraron los siguientes resultados:

En el total de 177 estrategias de solidaridad utilizadas por los sujetos de la muestra, las mujeres utilizaron 115 estrategias que corresponden al 65.0% del total de las estrategias; y los hombres, 62 estrategias que corresponden al 35.2% del total de las estrategias. Esto equivale a una diferencia del 54.7%. De lo

anterior se infiere que las mujeres son más elocuentes y utilizan más recursos estratégicos de solidaridad en la conversación al dar la felicitación.

Si se observa cada una de las estrategias, los hombres expresan primordialmente su solidaridad con estrategias de felicitación (21.0%), mientras que las mujeres demostraron solidaridad con el uso de la expresión de orgullo y aprobación en un (22.6%). Igualmente, las muestras de agradecimiento es la segunda estrategia más utilizada por las mujeres en un (17.4% vs 11.3%), la cual constituye la tercera estrategia más utilizada por los hombres. La solicitud de información por hombres y mujeres en un (11.3% vs 10.4%) y manifestaciones de apoyo en un (12.9% vs 8.7%), permiten inferir que no hay diferencia significativa en las expresiones de solidaridad entre hombres y mujeres y que la tendencia a utilizar estas estrategias es muy similar.

Las diferencia más notoria entre hombres y mujeres está en las expresiones de crítica hecha por los hombres y mujeres (16.1% vs .9%), lo que hace inferir que los hombres de esta muestra son mucho más críticos que las mujeres, las mujeres expresan su solidaridad con manifestaciones de esperanza en un (8.7%), de afecto en un (4.3%), buenos deseos y acuerdo en un (3.5%) mientras que los hombres no utilizaron estas estrategias, y solamente en menor escala el acuerdo en (1.6%). Como resultado general, se puede inferir que al realizar las primeras aproximaciones a la relación interpersonal para manifestar el acto de la felicitación tanto los hombres como las mujeres utilizan las mismas estrategias, pero al entrar en la etapa intermedia de la conversación, donde le solicitan al interlocutor, información sobre sus planes futuros, suministran

información y hacen recomendaciones sobre cómo debe el presidente proceder.

Tal como se explicó en el capítulo 4, los hombres de esta muestra son mucho más críticos que las mujeres y las mujeres expresan su solidaridad con expresiones de sentimiento afectivo, buenos deseos, acuerdo y manifestaciones de esperanza con diferencia significativa con respecto a los hombres.

Para probar la diferencia significativa en el uso de diferentes variables por los sujetos de la muestra, se estableció que la medida de validación de los datos es $p \leq .05$ (95%). La tabla 1.1 indica que la diferencia de la muestra es estadísticamente significativa.

Tabla 2

Condicionamiento de las diferentes estrategias por la variable edad

Tabla 2 CONDICIONAMIENTO DE LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS		EDAD		Total
		Jóvenes	Mayores	
Afecto	Cantidad	0	5	5
	%	.0%	5.0%	2.8%
	% Total	.0%	2.8%	2.8%
Felicitaciones	Cantidad	14	19	33
	%	18.2%	19.0%	18.6%
	% Total	7.9%	10.7%	18.6%
Agradecimiento	Cantidad	8	19	27
	%	10.4%	19.0%	15.3%
	% Total	4.5%	10.7%	15.3%
Esperanza	Cantidad	3	7	10
	%	3.9%	7.0%	5.6%

Recomendación	Cantidad	2	2	4
	%	2.6%	2.0%	2.3%
	% Total	1.1%	1.1%	2.3%
Orgullo y aprobación	Cantidad	18	19	37
	%	23.4%	19.0%	20.9%
	% Total	10.2%	10.7%	20.9%
Solicitud de información	Cantidad	14	5	19
	%	18.2%	5.0%	10.7%
	% Total	7.9%	2.8%	10.7%
Apoyo	Cantidad	8	10	18
	%	10.4%	10.0%	10.2%
	% Total	4.5%	5.6%	10.2%
Acuerdo	Cantidad	1	4	5
	%	1.3%	4.0%	2.8%
	% Total	.6%	2.3%	2.8%
Suministro de información	Cantidad	1	2	3
	%	1.3%	2.0%	1.7%
	% of Total	.6%	1.1%	1.7%
Buenos deseos	Cantidad	2	3	5
	%	2.6%	3.0%	2.8%
	% of Total	1.1%	1.7%	2.8%
Crítica	Cantidad	6	5	11
	%	7.8%	5.0%	6.2%
	% Total	3.4%	2.8%	6.2%

Totales	Cantidad	77	100	177
	%	100.0%	100.0%	100.0
	% Total	43.5%	56.5%	100.0

Tabla 2.1 Chi-Square Prueba

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	16.058 ^a	11	.139

En relación con las estrategias utilizadas por los sujetos de la muestra por edad, se encontraron los siguientes resultados.

Las personas mayores utilizaron 100 estrategias de cortesía positiva que corresponden al 56.5% y los jóvenes utilizaron 77 ocurrencias que corresponden al 43.5% de la muestra, por lo cual se infiere que los mayores utilizan más estrategias de solidaridad que los jóvenes en un 31%. Sin embargo, la diferencia no es tan notoria como sucedió en el caso de hombres y mujeres con una diferencias de 54.3 % en el uso de estrategias de solidaridad.

Al observar cada una de las estrategias, ambos grupos etáreos utilizan de manera equivalente las estrategias de felicitación (19.0% vs 18.2%), agradecimiento (19.0% vs 10.4%), orgullo y aprobación (19.0% vs 23.7%), esta a la vez constituye la primera estrategia de los jóvenes. Sin embargo, el agradecimiento presenta un mayor uso por parte de los mayores. En la etapa intermedia de la conversación los jóvenes solicitan más información que los mayores (18.2% vs 5.0%), la diferencia es amplia, lo cual permite inferir que los

jóvenes una vez pasada la etapa de la felicitación abordan la conversación con intereses sobre los planes futuros, o sobre lo que el presidente hizo o dejó de hacer, tal como se vio en algunos ejemplos expuestos en el capítulo 4. Las expresiones de apoyo (10.4% vs 10.0%), el suministro de información (1.3% vs 2.0), las expresiones de buenos deseos (2.6% vs 3.0%), las recomendaciones (2.6% vs 2.0%) y la crítica (7.9% vs 5.0%) no presentan diferencias significativas entre los dos grupos. La mayor diferencia entre jóvenes y mayores se da en la etapa final donde se presentan expresiones de afecto de los mayores (5.0% vs .0%), de esperanza (7.0% vs 3.9%) y acuerdo (4.0% vs 1.3%). Al igual que con la variable género, se puede inferir que los mayores usan más estrategias de afecto, esperanza y acuerdo para manifestar su solidaridad.

Sin embargo, en la tabla 2.1 se ve que $p > .05$, lo cual sugiere que dichas correlaciones no son estadísticamente significativas sino tendencias.

Tabla 3.

Condicionamiento de las diferentes estrategias de solidaridad por las variable edad y género.

Tabla 3 CONDICIONAMIENTO DE LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS			GÉNERO		Total
			Femenino	masculino	
JÓVENES	Felicitaciones	Cantidad	11	3	14
		%	22.4%	10.7%	18.2%
		% Total	14.3%	3.9%	18.2%
	Agradecimiento	Cantidad	5	3	8
		%	10.2%	10.7%	10.4%
		% Total	6.5%	3.9%	10.4%
	Esperanza	Cantidad	3	0	3
		%	6.1%	.0%	3.9%
		% Total	3.9%	.0%	3.9%
	Recomendación	Cantidad	1	1	2
		%			
		%	2.0%	3.6%	2.6%
		% Total	1.3%	1.3%	2.6%
	Orgullo	Cantidad	9	9	18
		%	18.4%	32.1%	23.4%
		% Total	11.7%	11.7%	23.4%
	Solicitud de información	Cantidad	12	2	14
		%	24.5%	7.1%	18.2%
		% Total	15.6%	2.6%	18.2%
	Apoyo	Cantidad	4	4	8
		%	8.2%	14.3%	10.4%
		% Total	5.2%	5.2%	10.4%

JÓVENES		% Total	5.2%	5.2%	10.4%
		%	2.0%	.0%	1.3%
		% Total	1.3%	.0%	1.3%
	Suministro de información	Cantidad	1	0	1
		%	2.0%	.0%	1.3%
		% Total	1.3%	.0%	1.3%
	Buenos deseos	Cantidad	1	1	2
		%	2.0%	3.6%	2.6%
		% Total	1.3%	1.3%	2.6%
	Crítica	Cantidad	1	5	6
		%	2.0%	17.9%	7.8%
		% Total	1.3%	6.5%	7.8%
	Totales	Cantidad	49	28	77
		%	100.0%	100.0%	100.0%
	% Total	63.6%	36.4%	100.0%	
MAYORES	Afecto	Cantidad	5	0	5
		%	7.6%	.0%	5.0%
		% Total	5.0%	.0%	5.0%
	Felicitación	Cantidad	9	10	19
		%	13.6%	29.4%	19.0%
		% Total	9.0%	10.0%	19.0%
	Agradecimiento	Cantidad	15	4	19
		%	22.7%	11.8%	19.0%
		% Total	15.0%	4.0%	19.0%
	Esperanza	Cantidad	7	0	7
		%	10.6%	.0%	7.0%

MAYORES

Recomendación	Cantidad	0	2	2
	%	.0%	5.9%	2.0%
	% Total	.0%	2.0%	2.0%
Orgullo	Cantidad	17	2	19
	%	25.8%	5.9%	19.0%
	% Total	17.0%	2.0%	19.0%
Solicitan información	Cantidad	0	5	5
	%	.0%	14.7%	5.0%
	% Total	.0%	5.0%	5.0%
Apoyo	Cantidad	6	4	10
	%	9.1%	11.8%	10.0%
	% Total	6.0%	4.0%	10.0%
Acuerdos	Cantidad	3	1	4
	%	75.0%	25.0%	100.0%
	%	4.5%	2.9%	4.0%
	% Total	3.0%	1.0%	4.0%
Proveen información	Cantidad	1	1	2
	%	1.5%	2.9%	2.0%
	% Total	1.0%	1.0%	2.0%
Buenos deseos	Cantidad	3	0	3
	%	4.5%	.0%	3.0%
	% Total	3.0%	.0%	3.0%
Crítica	Cantidad	0	5	5
	%	.0%	14.7%	5.0%
	% Total	.0%	5.0%	5.0%
Totales	Cantidad	66	34	100.0%
	%	100.0%	100.0%	100.0%
	% Total	66.0%	34.0%	100.0%

Tabla 3.1 **Chi-Square Prueba**

		Valor	df	Asymp. Sig. (2-sided)
jovenes	Pearson Chi-Square	15.291 ^a	10	.122
mayores	Pearson Chi-Square	40.578 ^b	11	.000

Al comparar hombres jóvenes con mujeres jóvenes la mayor diferencia está en que las mujeres jóvenes solicitan mucha más información que los hombres jóvenes (24.5% vs 7.1%) y usan más estrategias de felicitación (22.4% vs 10.7%), pero a la vez los hombres jóvenes son más críticos (17.0% vs 2.0%), ofrecen más apoyo (14.3% vs 8.2%) y manifiestan más orgullo (32.1% vs 18.4.0%). Tanto los hombres jóvenes como las mujeres jóvenes no manifiestan afecto. Los hombres jóvenes no manifiestan esperanza (.0% vs 6.1%), no manifiestan acuerdo (.0% vs 2.0%), ni proveen información (.0% vs 2.0%). Sin embargo, estas dos tendencias no son significativas porque se refieren a solamente un caso.

Como conclusión general, en la comparación de los hombres y mujeres jóvenes podemos inferir que las mujeres jóvenes solicitan más información que los hombres jóvenes, lo que refleja el interés de las mujeres por los planes y programas del presidente, los hombres jóvenes son más críticos que las mujeres jóvenes, pero a su vez ofrecen más apoyo y manifiestan más orgullo. El número total de ocurrencias utilizadas por las mujeres jóvenes son 49 que equivale al 63.6% y por los hombres jóvenes son 28 que equivale al 36.4%, lo cual significa que las mujeres jóvenes usan 56.6 % más estrategias que los hombres jóvenes, por

lo que podemos inferir que las mujeres jóvenes son más expresivas que los hombres jóvenes. Esta misma tendencia se encontró en el análisis de hombres y mujeres con una diferencia del 54.78% en el mayor uso de estrategias por parte de las mujeres tal como se explicó al comienzo del análisis.

Al comparar hombres mayores y mujeres mayores se encuentra que las estrategias más empleadas por las mujeres en comparación con los hombres son las manifestaciones de orgullo en un (25.8% vs 5.9%), las manifestaciones de agradecimiento en un (22.7% vs 11.8%), esperanza en (10.6% vs .0%) y afecto (7.6% vs .0%). Las estrategias preferidas por los hombres mayores son las manifestaciones de crítica (14.7% vs .0%), solicitud de información (14.7% vs .0%) y las recomendaciones en un (5.9% vs .0%). Las mujeres mayores muestran un total de 66 estrategias que equivale al 66% del total de las personas mayores y los hombres, el 34 estrategias, lo que equivale al 34%, por lo cual se puede inferir que las mujeres mayores son más expresivas verbalmente que los hombres mayores. Al comparar las mujeres mayores con la mujeres jóvenes se encuentra que las mayores expresiones de solidaridad de las mujeres mayores se dan por medio de las manifestaciones de orgullo (25.8% vs 18.4%), agradecimiento (22.7% vs 10.2%). En el caso de las mujeres jóvenes la estrategia más utilizada es la solicitud de información con una diferencia significativa con respecto a las mujeres mayores (24.5% vs .0%) y felicitaciones (22.4% vs 13%), por el contrario, las manifestaciones de afecto solamente se dan en las mujeres mayores (7.6% vs .0%). Las expresiones de apoyo (9.1% vs 8.2%), manifestaciones de acuerdo (4.5% vs 2.0%), los buenos deseos (4.5% vs 2.0%) y el suministro de

información (1.5% vs 2.0%), se dan de igual manera, con una tendencia no significativa entre mujeres mayores y mujeres jóvenes como se observa el cuadro.

Como conclusión general, en la comparación entre mujeres en el uso de estrategias, se puede inferir que en las expresiones de solidaridad tanto las mujeres mayores como las mujeres jóvenes tienen la misma tendencia en el uso de las estrategias para expresar las felicitaciones, pero en la etapa intermedia las mujeres jóvenes son más inquisitivas en la estrategia de solicitud de información y no manifiestan afecto, a diferencia de las mujeres mayores. La crítica en las mujeres jóvenes (2.0% vs .0%) no es significativa porque es un solo caso.

Con respecto a los hombres mayores y hombres jóvenes se encuentra que la estrategia más utilizada por los hombres mayores es la expresión de felicitación (29.4% vs 10.7%), mientras que en los hombres jóvenes, la estrategia más utilizada son las manifestaciones de orgullo (32.1% vs 5.9%) lo cual muestra una diferencia en estas dos estrategias, al igual, en la etapa intermedia de la conversación, los hombres mayores solicitan información (14.7% vs 7.1%) lo cual muestra también diferencia. En los hombres mayores la crítica (17.9% vs 14.7%), la estrategia de apoyo (11.8% vs 14.3%), el agradecimiento (11.8% vs 10.7%) y las recomendaciones (5.9% vs 3.6%) reflejan tendencias similares con respecto a los hombres jóvenes. Tanto los hombres mayores como los hombres jóvenes no manifiestan afecto, ni esperanza. Como conclusión general del análisis de los hombres mayores y hombres jóvenes podemos inferir que los hombres mayores son directos al expresar la felicitación, mientras que los jóvenes expresan la felicitación por medio de manifestaciones de orgullo. En la etapa intermedia de la

conversación tanto los hombres mayores como los hombres jóvenes son igualmente críticos, pero a la vez manifiestan apoyo, agradecimiento y proveen recomendaciones. Los hombres mayores solicitan más información, lo cual nos permite inferir que están más interesados de los planes inmediatos o futuros del presidente.

Movimientos de apoyo mitigantes.

Como se explicó en el capítulo 4, los participantes mitigan sus argumentos reafirmando lazos comunes como acontecimientos nacionales, o historias nacionales vividas.

Tabla 4

Movimientos de apoyo

Tabla. 4										
Movs de apoyo	Fem	%	Fem	%	Masc.	%	Masc.	%	Tota	Total %
Mitigador	jov		may		joven		mayor			
Preparación	0	0%	0	0%	1	33%	2	7%	3	1%
Lazos comunes	4	15%	12	46%	3	12%	7	27%	26	13%

El número de ocurrencias de los movimientos de apoyo fueron mitigantes en un total de 29, de los cuales 3 corresponden a preparación y 26 corresponden a lazos comunes. El número total de ocurrencias no es suficiente para demostrar una tendencia con valor estadístico de $p \leq .05$. Dichas correlaciones no son estadísticamente significativas. Sin embargo, podemos ver las siguientes

tendencias: Los hombres jóvenes y mayores de esta muestra utilizan preparadores mientras que las mujeres no. Por el contrario, las mujeres mayores hacen alusión a lazos comunes en un (46% vs 27%) con respecto a los hombres mayores, pero entre mujeres jóvenes y hombres jóvenes no hay diferencia significativa (15% vs 12%). Como resultado de estas tendencias podemos inferir que las mujeres mayores reafirman su relación de solidaridad con alusión a acontecimientos nacionales y lazos comunes de historias nacionales vividas en mayor medida que los hombres mayores y que las mujeres y hombres jóvenes.

Capítulo 6

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

Discusión

En este estudio se encontró que la felicitación es un acto elocutivo expresivo (Searle, 1976), y expresa emociones que surgen como respuesta a un acontecimiento (Norrick, 1978 p. 279), en este caso fue la nominación del Presidente de Colombia en España como “el mejor dirigente político iberoamericano de la década”. (El Tiempo, 18 de Mayo de 2010, p.1.1). También corrobora el pronunciamiento hecho por Norrick (1978), la felicitación puede ser evaluada como un acto expresivo positivo que puede llevar expresiones de orgullo personal y placer (p. 285), y el agradecimiento está muy ligado a las felicitaciones (p. 286). Además, se encontró que también está muy ligada a los cumplidos (Norrick, 1978; Spencer-Oatey et al., 2000). En este estudio se dieron los cumplidos con manifestaciones de apoyo, buenos deseos y manifestaciones de afecto y admiración.

Al comparar el primer documento publicado sobre las felicitaciones en el caso de los hispanohablantes peruanos de García (2009) y este estudio, los participantes en los dos casos utilizaron estrategias tanto para realzar como para debilitar la imagen del interlocutor. En el caso peruano las estrategias tanto para realzar como para debilitar la identidad de la imagen del interlocutor se dieron de una manera equivalente. En el caso colombiano se utilizaron más las estrategias de realzar la imagen del interlocutor y en menor grado la de debilitar la imagen del interlocutor que se dio en forma de crítica directa.

El estudio sobre cortesía de los colombianos de Delgado Concha (1994) está basado en la teoría de Brown y Levinson ([1978] 1987) sobre el grado de formalidad y el efecto de distancia social (D) poder (P) y rango (R). En el caso colombiano la distancia (D) y el poder (P) tienen el mayor efecto con relación al grupo de españoles, colombianos y estadounidenses estudiados, lo cual llevó a concluir a Concha Delgado (1994) que los colombianos demuestran una cortesía de formalidad y cortesía deferencial en los actos del habla. El presente estudio demuestra lo contrario, los sujetos estudiados demuestran una marcada cortesía de solidaridad en los actos del habla con relación a la distancia social (D) y al poder (P), que en este caso es con el presidente de Colombia.

Sin embargo, los resultados encontrados por Fitch (2007) en su estudio sobre la cultura colombiana y el concepto de confianza y jerarquía, que es equivalente a lo que en Brown y Levinson ([1978] 1987) se denomina distancia social (D) y poder (P), en el caso colombiano la confianza se demuestra con ofrecimientos sinceros de comida, bebidas, ayuda e incluso dando consejos, los cuales, observa Fitch (2007) se dan libremente y frecuentemente de forma muy directa. Los actos del habla que deberían contarse como una sugerencia, fueron dados en forma directa casi como órdenes en formas secas y serias. Esta forma se observó en el presente estudio donde las críticas fueron dadas en forma abierta y directa y tal como dice Fitch (2007) “casi como órdenes en formas secas y serias” (p. 249).

En términos de cortesía, explica Fitch (2007), los actos directivos fueron entendidos menos como una imposición sobre la autonomía personal y más como

un realce de la imagen positiva, son interpretados como un signo de cariño y deseo de estar involucrado en el bienestar del otro. Una observación similar encontró García (2009) en su estudio de las felicitaciones de los peruanos, mencionado anteriormente. En este estudio no fueron evaluadas las respuestas del interlocutor que hacía las veces de presidente, pero al final de las entrevistas se le formularon preguntas de cómo se había sentido con respecto a las conversaciones y las críticas de algunos individuos, respondió que lo entendió como una crítica constructiva y razonable que demuestra interés y apoyo al gobierno que él estaba representando. Como anotación final y para resaltar este aspecto, vale la pena mencionar cómo se demuestra que el poder es relativo (P) en la Teoría Universal de Brown y Levinson ([1978] 1987). “Si un hombre de casta baja en el Sur de India necesita los servicios espirituales de un Brahman tendrá que tratar al Brahman con gran deferencia. Pero si el Brahman viene a visitar al hombre de casta baja como gobernador oficial, el Brahman es el que adopta la actitud deferencial e incluso servil” (p. 79, traducción mía).

Conclusiones Generales

El propósito básico de este estudio fue averiguar si los colombianos de esta muestra manifestaban una cortesía de solidaridad o deferencial al dar las felicitaciones. Se escogió como escenario la conversación con el presidente de la República para observar cómo los sujetos de la muestra se relacionaban con personas de mayor poder (P) y distancia (D).

En respuesta a las hipótesis nulas de la investigación se encontraron los siguientes resultados:

El estudio contradice la primera hipótesis nula: no hay preferencia por el uso de estrategias de cortesía de solidaridad y estrategias de cortesía deferencial al expresar una felicitación. Los colombianos de esta muestra exhiben una cortesía positiva al dar la felicitación y la manifiestan con estrategias de solidaridad. En la primera etapa de la conversación manifiestan orgullo y aprobación al igual que la dan en forma explícita la felicitación. En la segunda etapa del diálogo predominan las expresiones de agradecimiento y las expresiones de apoyo, y en menor medida solicitud de información y crítica. En la tercera etapa de la conversación se reitera la felicitación, el apoyo, el agradecimiento y las expresiones de esperanza. En menor medida, hay movimientos de apoyo mitigantes de lugares comunes, que refuerzan las estrategias de solidaridad en la conversación.

El estudio contradice la segunda hipótesis nula: no hay diferencia en las estrategias usadas por los hombres y mujeres al expresar una felicitación. En la comparación entre hombres y mujeres *chi al cuadrado es .002* lo cual demuestra que la diferencia es estadísticamente significativa porque que hay un 95% de certeza en las diferencias encontradas entre hombres y mujeres. La diferencia principal entre hombres y mujeres está en que las mujeres son más elocuentes y utilizan más recursos estratégicos de solidaridad en la conversación al dar la felicitación, y la diferencia más notoria con respecto a los hombres está en las expresiones de crítica, lo que hace inferir que los hombres de esta muestra son más directos y abiertos que las mujeres.

El estudio confirma la tercera hipótesis nula: no hay diferencia en las estrategias usadas por personas jóvenes y personas mayores al expresar una

felicitación. Las diferencias entre jóvenes y mayores, o entre mujeres jóvenes y hombres jóvenes no son estadísticamente significativas como lo demuestra la tabla 3.1 donde *chi al cuadrado* es .139, por lo tanto la diferencia solamente se puede analizar como una tendencia.

Limitaciones del estudio

El estudio corrobora las observaciones hechas por Fitch (2000), sobre cómo los colombianos demuestran solidaridad y son muy directos en los actos del habla que la autora observó. Igualmente, coincide con el estudio de García (2009), sobre la solidaridad como deseo de interacción en las felicitaciones tales como: manifestaciones de aprobación, apoyo, alegría por el interlocutor, buenos deseos y felicitación. Sin embargo, no coincide con las conclusiones que hace Concha Delgado (1994) sobre la cortesía deferencial y de formalidad que demuestran los colombianos en el caso del poder (P) y distancia (D).

Para corroborar lo encontrado en este estudio y establecer una relación estadísticamente válida en el caso de la relación de jóvenes y mayores, o de hombres y mujeres jóvenes, o de mujeres mayores y mujeres jóvenes, es necesario hacer una muestra más amplia en términos de niveles educativos de las personas, por ejemplo las personas no profesionales o con preparación técnica en diferentes oficios. Igualmente, la muestra debe ser más amplia en número de personas por género y edad para verificar si la diferencia que hay entre jóvenes y mayores sigue siendo una tendencia, o se encuentra una diferencia estadísticamente significativa tal como se encontró en el caso de la diferencia entre hombres y mujeres. Igualmente, para generalizar el término colombiano habría que incluir

otras regiones del país especialmente el contraste entre región andina y región costera y región llanera, las cuales son diferentes culturalmente dentro del mismo país.

REFERENCIAS

- Austin, J.L. (1962). *How to do things with words*. Cambridge: Harvard University Press.
- Achugar, M. (2001). Piropos as metaphors for gender roles in Spanish speaking cultures. *Pragmatics*, 11, 127-37.
- Achugar, M. (2002). Piropos: Cambios en la valoración del grado de cortesía de una práctica discursiva. In M. E. Placencia & D. Bravo. (Eds.), *Actos de habla y cortesía en español* (pp. 175-192). Munich : LINCOM Europa.
- Atkinson, Maxwell & Heritage, John.(1984). *Structures of social action; Studies in conversation analysis*. Cambridge: University Press.
- Blakemore, Diane. (2002). *Relevance and linguistic meaning; The semantic and pragmatics of discourse meaning*. Cambridge: University Press.
- Blum-Kulka, Shoshana, House, Juliane, Kasper, Gabriele. (Eds). (1989). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. New Jersey: Ablex Publishing Corporation.
- Brown, Penelope & Levinson, Stephen. (1990). *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: University Press.
- Cortés R, Luis. (2002). *Los estudios del español hablado entre 1950 y 1999*. Madrid: Arco.
- De Almeida Monteiro, Flávia, Dos Santos Lopes, Célia Regina, Rebollo Couto, Leticia (2006). Agradecimientos y disculpas en el cine: Representaciones de Buenos Aires, Bogotá, Ciudad de México, La Habana, Lima, Madrid, Santiago de Chile y Río de Janeiro. In *Actas del III Coloquio internacional del Programa EDICE* (pp. 604-623) Valencia: Universidad de Valencia.
- De Pablos, Carlos (2006). Análisis sociopragmático del habla expresivo de agradecimiento en español. In *Actas del III Coloquio internacional del Programa EDICE* (pp. 658-691) Valencia: Universidad de Valencia.
- Delgado-Concha, V. (1994). *Politeness in language: directive acts in Colombian and Castilian Spanish and US. English*. (UMI No. 9454150)
- Drew, Paul and Wooton, Antony. (1988). *Erving Goffman; Exploring the Interaction Order*. Oxford: Polity Press.
- EDICE (Estudios sobre el discurso de la cortesía en español) www.edice.org,

- Eelen, G.A. (2001). *A Critique of Politeness Theory*. Manchester: St Jerome.
- El Tiempo.(2010, May 18) *Uribe, mejor líder político Iberoamericano de la década* , pp. 1-1, 1-3.
- Escandell, M.V. (2006). *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Fitch, K.L. (1990/1991). A ritual for attempting leaves taking in Colombia. *Research on Language and Social Interaction*, 24, 209-224.
- Fitch, K.L. (2007). Two politeness Dilemmas in Colombian. In María Elena Placencia & Carmen García. *Research on politeness in the Spanish-speaking world* (pp. 245-259). London: Lawrence.
- Florez, L. (1975). *Del español hablado en Colombia. Seis muestras de léxico*. Bogotá: Instituto Caro y Cuervo.
- García, C. (1992). Refusing an invitation: a case study of Peruvian style. *Hispanic Linguistics*, 5, 207-243.
- García, C. (1993). Making a request and responding to it: a case study of Peruvian Spanish speakers. *Journal of Pragmatics*, 19, 127-152.
- García, C. (1996). Reprimanding and responding to a reprimand: A Case Study of Peruvian Spanish speakers. *Journal of Pragmatics* 26, 663-697.
- García, C. (1999). The Three Stages of Venezuelan Invitations and Responses. *Multilingua*, 18 (4), 391-433.
- García, Carmen. (2009). “Cuenta conmigo”: The expression of sympathy by Peruvian Spanish speakers. In *Journal of Pragmatics*, doi:10.1016/j.2009.05.024
- García, Carmen. (2009). ¿Qué:?: ¿Cómo que te vas a casar? Congratulations and rapport management: a case study of Peruvian Spanish speakers. In *Pragmatics*, 19 (2), 197-222.
- Goffman, Erving (1961). *Encounters two studies in the sociology of interactions*. New York: Bobbs-Merrill.
- Goffman, Erving. (1981). *Forms of talk*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Goffman, E. (1967). *Interactional ritual: Essays on face-to-face behavior*. New York: Harper and Row.

- Haverkate, Henk. (1936-2008). *Bibliografía sobre la cortesía verbal*. In www.edice.org
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.
- Haverkate, H., Mulder, G. & Fraile Maldonado, C. (1998). *La Pragmática Lingüística del Español. Recientes Desarrollos*. Amsterdam: Rodopi.
- Haverkate, H., Hengeveld, K. & Mulder, G. (1993). *Aproximaciones lingüísticas al español*. Amsterdam: Rodopi.
- Hernandez Ramirez, Lorena. (2008). *Congratulating and expressing gratitude in peninsular Spanish: speech act realization and instructional approach*. (Dissertation, Arizona State University). Tempe: ASU.
- Hickey, L. (2005). Politeness in Spain: Thanks but no ‘Thanks’. In L. Hickey & M. Stewart (Eds.), *Politeness in Europe*, (pp. 317-30). Clevedon, UK: Multilingual Matters.
- Holmes, Janet. (1988). Paying Compliments: A Sex-Preferential Politeness Strategy. *Journal of Pragmatics*, 12, 445-465.
- Jefferson, Gail (1984). Transcript notation. In Maxwell Atkinson, & John Heritage (Eds.), *Structures of Social Action; Studies in Conversation Analysis*. (p. ix-xvi). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kasper, G. (2000). Data collection in pragmatics research. In Helen Spencer-Oatey (Eds.). *Culturally speaking; Managing Rapport through talk accross cultures* (pp. 316-341). London: Continuum
- Kendon, Adam. (1988). Goffman’s Approach to face-to-face interaction. In Paul Drew & Antony Wooton, (Eds.), *Erving Goffman; Exploring the interaction order* (pp. 14-40). Oxford: Polity Press.
- Lakoff, R (1990). *Talking power. The politics of language in our lives*. New York: Basic Book.
- Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. London/New York: Longman.
- LePair, R. (1996). Spanish request strategies: a cross-cultural analysis from an intercultural perspective. *Language Sciences* 18 (3-4), 651-670.
- Márquez-Reiter, R. & Placencia, M.E.(Eds.). (2004). *Current Trends in the Pragmatics of Spanish*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company

- Márquez-Reiter, R. & Placencia, M.E. (2005). (Eds.), *Spanish Pragmatics*. New York: Palgrave MacMillan.
- Markus, Hazel Rose & Kitayama, Shinobu (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98 (2), 224-253
- Matsumoto, David, Yoo, Deung Hee, & Le Roux, Jeffrey (2007). Emotion and intercultural adjustments. In Helga Kotthoff & Helga Spencer-Oatey *Handbook of Intercultural Communication* (pp. 77-98). Berlin: W de G.
- Norrick, Neal. Expressive Illocutionary Acts. (1978). In *Journal of Pragmatics* 2, 277-291.
- Placencia, M.E. (1994). Pragmatics across Varieties of Spanish. *Donaire*, 2, 65-77.
- Placencia, M.E. (1996). Politeness in Ecuadorian Spanish. *Multilingua*, 15, 13-34.
- Placencia, M.E. (1998). Pragmatic variation: Ecuadorian Spanish vs. Peninsular Spanish. *Spanish Applied Linguistics* 2(1), 71-106.
- Placencia, M.E. (2002) Desigualdad en el trato en directivas en la atención al público en La Paz. In M. E. Placencia & D. Bravo (Eds.), *Actos de habla y cortesía en español* (pp. 193-208). Germany: Lincom Europa.
- Placencia, M.E. & Bravo, D. (2002). *Actos de habla y cortesía en español*. Germany: Lincom Europa.
- Placencia, M. E & Bravo, Diana. (Eds.). (2002). Panorámica sobre el estudio de los actos del habla y la cortesía lingüística. In María Elena Placencia & Diana Bravo (Eds.), *Actos del habla y cortesía en español*. Munich: Lincom Europa.
- Placencia, María Elena & García, Carmen. (2007). *Research on politeness in the Spanish-speaking world*. London: Lawrence.
- Reyes, Graciela. (1995). Lo dicho y lo implicado: el modelo de Grice. In *ABC de la Pragmática*. Madrid: Arcos.
- Scollon, R., & Scollon, S.B.K. (1983). Face in interethnic communication. In J. Richards & R. W. Schmidt (Eds), *Language and communication* (pp.156-188). London: Longman.

- Scollon, R., & Scollon, S. W. (2001). *Intercultural communication : A discourse Approach*, 2nd ed. Massachusetts : Blackwell Publications.
- Searle, J.R. (1969 1977). *The philosophy of language*. Cambridge: University Press.
- Searle, J.R. (1976). A classification of illocutionary acts. *Language in Society* 5, 1-23.
- Searle, J.R. (1979). *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J.R. (1998). *Mind, Language and Society*. New York: Basic Books.
- Spencer-Oatey, Helen (Eds.). (2000) *Culturally Speaking; Managing Rapport through Talk accross Cultures*. London: Continuum.
- Spencer-Oatey, Helen, Ng, Patrick & Dong, Li. (Eds.). (2000). Responding to compliments: British and Chinese evaluative Judgements. In Helen Spencer-Oatey (Eds.). *Culturally speaking; Managing Rapport through talk accross cultures* (pp. 98-120). London: Continuum
- Spencer-Oatey, Helen & Kotthoff, Helga. (Eds.). (2007). *Handbook of Intercultural Communication*. Berlin: W de G.
- Tang, Chen-Hsin & Zhang, Grace Qiao. (2003). A contrastive study of compliment responses among Australian English and Mandarin Chinese speakers. *Journal of Pragmatics* 41, 325–345
- Valdés, G. & Pino, C. (1981). Muy a tus órdenes: Compliment responses among Mexican-American bilinguals. *Language in Society* 10, 53-72.
- Vanderveken, Daniel (1990). *Meaning and Speech Acts*, vol.1 Cambridge,UK.:Cambridge University Press.
- Vazquez- Orta (1995). *A contrastive study of politeness phenomena in England and Spain*. Paper No 267. Duisburg: L.A.U.D.
- Yu, Ming-chung.(2003). On the universality of face: evidence from Chinese compliment response behavior. *Journal of Pragmatics*, 35, 1679–1710

APÉNDICE A

HOJA DE PARTICIPACIÓN DEL INFORMANTE

Código de identificación del Participante _____

EDAD DEL GRUPO

Por favor anote una X en el grupo por edad a la que usted pertenece

30-35 _____ 36-41 _____ 42-47 _____

48-53 _____ 54-59 _____ 60-65 _____

EDUCACIÓN

Por favor agregue una X indicando la educación que ha completado

Bachillerato o secundaria _____

Universitaria _____

Grado de maestría _____

Doctorado _____

Otro _____ Por favor especifique: _____

Por favor suministre la siguiente información:

Ocupación: _____

Lugar de nacimiento: _____

Número de años viviendo en Bogotá: _____

APÉNDICE B
FORMATO DE RETROALIMENTACIÓN

Formato de Retroalimentación

Situación 1 2 3 4 5 6

Código de ID del participante: _____

Por favor responda las siguientes preguntas:

a. ¿Cómo encontró usted esta interacción?

formal ____ informal ____
agradable ____ poco agradable ____
descortés ____ cortés ____

b. ¿Hay algo que usted hubiera querido decir y no lo dijo?

Sí ____ No ____

Si contestó sí, por favor especifique qué fue lo que quiso decir:

c. ¿Hay algo que le hubiera gustado que su interlocutor (a) dijera y no lo dijo?

Sí ____ No ____

Si contestó sí, por favor especifique cuál fue eso que le hubiera gustado que el/ella hubiera dicho:

d. ¿Hay algo que dijo su interlocutor que a usted no le gustó o no aprobó?
Por favor especifique.

Comentarios adicionales:

APENDICE C
CONVENCIONES DE JEFFERSON (1986)
UTILIZADAS EN LA TRANSCRIPCIÓN

↓ ↑	Entonaciones de voz baja o alta en la palabra anterior a la flecha
MAYÚSCULAS	Palabra o pronunciamiento en voz más fuerte
:	Dos puntos. Extensión del sonido de la sílaba
:::	Mayor extensión del sonido de la sílaba
,	Coma. Entonación continua
.	Punto. Pausa y caída de tono
?	Interrogación. Altura en la entonación sin necesariamente ser pregunta
=	Continuidad en el enunciado sin hacer pausa
_____	Palabra subrayada indica énfasis de voz en la palabra
(02)	Intervalos entre las palabras medidas en décimas de segundo
xXXXxx	Aplausos

